George Grisham

STRATEGIILE PUTERII

Cum să-i domini pe ceilalți

E momentul ca toți să ți se supună!

Ți-ai dorit întotdeauna să ai slugi; învață să-i supui pe cei din jur.

George Grisham

STRATEGIILE PUTERII

Traducător:
Simona Pelin

ANTET XX PRESS

1.

MARFA REGEASCĂ

Marele țel al vieții nu este știința, ci acțiunea.
Thomas Huxley

Auzisem vorbindu-se de el de mai multe luni. Se spunea că e tânăr, bogat, sănătos tun, fericit, și că reușise în viață. Dar trebuia să văd cu ochii mei asta. L-am examinat cu atenție la ieșirea din studioul de televiziune, și, în cursul săptămânilor care au urmat, am luat-o pe urmele lui, privindu-l cum împărțea sfaturi tuturor, fie că era vorba de șefi de stat sau de bolnavi de fobie. L-am văzut participând la dezbateri cu dieteticieni, formând cadre de conducere și lucrând cu sportivi și cu copii handicapați. Părea incredibil de fericit și foarte îndrăgostit de soția lui, care îl însoțea în toate deplasările în Statele Unite și în restul lumii. Și, atunci când călătoria se sfârși, luară din nou avionul spre San Diego, unde intenționau să petreacă în familie câteva zile, în castelul lor, care se înalță lângă Oceanul Pacific.

Cum se făcea că acest puști de douăzeci și cinci de ani, de-abia ieșit de pe băncile școlii, putuse face atâtea lucruri, în atât de puțin timp? La urma urmei, era un băiat care cu doar trei ani în urmă locuia încă într-o garsonieră de patruzeci de metri pătrați, unde își spăla vasele în cadă. Cum de acest individ extrem de nefericit, care se considera prea gras, care avusese întotdeauna multe probleme în comunicarea cu ceilalți și ale cărui perspective nu erau deloc încântătoare, devenise bărbatul acesta serios, cât se poate de sănătos, capabil de a stabili relații intense cu alții, și ale cărui posibilități de reușită păreau nelimitate?

Toate astea păreau de necrezut, cu atât mai mult cu cât acest bărbat eram tocmai eu! Povestea „lui" este povestea mea.

Nu vreau să spun prin asta că experiența mea reprezintă singurul tip de reușită care există. Este cât se poate de evident că noi toți avem idei și vise diferite în privința a ceea ce vrem să facem cu viața noastră. Pe deasupra, sunt cât se poate de conștient că relațiile pe care le avem, locurile pe care le frecventăm și bunurile pe care le deținem nu dau adevărata măsură a reușitei personale. Pentru mine, reușita este procesul prin care oamenii se străduiesc să devină „mai mult". Este posibilitatea de a se dezvolta pe planul afectiv, social, spiritual, psihologic, intelectual și material, făcând

totodată ceva pozitiv pentru ceilalți. Calea care duce la reușită este totdeauna în curs de construire. Este un parcurs progresiv, nu un țel final ce trebuie atins.

Ideea la care vreau să ajung este simplă. Aplicând principiile pe care le veți descoperi în această carte, am reușit să modific nu numai ceea ce credeam despre mine însumi, dar și ceea ce făceam cu viața mea, și schimbările pe care le-am efectuat sunt totodată considerabile și măsurabile. Obiectivul acestei cărți este de a împărtăși cu dumneavoastră aceste descoperiri care mi-au schimbat întreaga viață. Doresc sincer ca tehnicile, strategia, priceperea și filosofia arătate în aceste pagini să vă confere la fel de multă putere câtă mi-au conferit mie. Puterea de a ne transforma în mod magic viața, dând realitate viselor grandioase pe care le avem cu toții în noi, și pe care este timpul să le eliberăm!

Când mă gândesc la viteza cu care am reușit să-mi transform visele într-o realitate trăită, nu mă pot împiedica să nu resimt un sentiment aproape de neconceput, de gratitudine și de spaimă. Și nu sunt, cu siguranță, nici pe departe un caz unic. Cert este că trăim într-o epocă în care o grămadă de oameni reușesc să realizeze lucruri minunate de azi pe mâine, să cunoască un succes care ar fi fost de neimaginat în epocile anterioare. De exemplu, cazul lui Steve Jobs. Era un puști îmbrăcat în blugi, fără un ban în buzunar, care a avut ideea unui calculator personal și a creat o societate care figura printre primele cinci sute din America, mai repede decât oricine altcineva înaintea lui, în trecut. Sau Ted Turner. A pus mâna pe un mijloc de comunicare ce de-abia apăruse – televiziunea prin cablu – și a creat un adevărat imperiu. Sau oamenii *show-business*-ului, cum ar fi Steven Spielberg sau Bruce Springsteen, sau oamenii de afaceri, cum ar fi Lee Iaccoca sau Ross Perot. Ce altceva au ei în comun, decât o reușită uimitoare, surprinzătoare? Pur și simplu, puterea.

Dar ce putere? Pentru că acest cuvânt trezește niște reacții afective foarte diverse. Pentru unii oameni, puterea are o conotație peiorativă. Există indivizi care sunt însetați de putere. Și alții care se simt murdăriți de ea, considerând-o ca ceva venal și suspect. Câtă putere doriți? La câtă putere credeți că aveți dreptul? Ce semnifică într-adevăr, pentru dumneavoastră, puterea?

Nu mă refer la puterea în sensul de cuceriri, nici la o voință personală care ar trebui să fie impusă. Acest fel de putere durează rareori mult. Dar trebuie să deveniți conștient de faptul că puterea e o constantă umană. Ori vă elaborați dumneavoastră ideile, ori cineva le elaborează în locul dumneavoastră. Ori faceți ceea ce vreți dumneavoastră să faceți, ori executați proiectele altcuiva. Pentru mine, puterea ultimă este capacitatea de a obține

rezultatele care vă interesează în mod deosebit și de a contribui la binele celorlalți cu aceeași ocazie. Este capacitatea de a vă schimba viața, de a vă elabora ideile, de a face astfel încât circumstanțele să vă fie favorabile, și nu ostile. Adevărata putere se împărtășește cu ceilalți, nu se impune. Permite definirea unor nevoi omenești și satisfacerea lor –nevoile dumneavoastră și nevoile celor care vă sunt dragi. Datorită ei, vă conduceți regatul personal – activitatea dumneavoastră mintală și comportamentul – astfel încât să obțineți exact rezultatele pe care le doriți.

De-a lungul istoriei, puterea exercitată asupra oamenilor a luat forme diferite și contradictorii. La început, puterea reieșea, pur și simplu, din fiziologie. Cel care era cel mai puternic și cel mai iute deținea puterea de a-și conduce viața, ca și pe cea a celor din jurul său. O dată cu dezvoltarea civilizației, puterea s-a transmis prin moștenire. Regele, care se înconjura de simbolurile hegemoniei sale, domnea cu o autoritate incontestabilă. Alții își trăgeau puterea din legăturile pe care le aveau cu el. Apoi, la începutul erei industriale, capitalul a devenit sursa puterii. Cei care aveau acces la el dominau procesul industrial. Toate aceste elemente continuă să joace un rol. E mai bine să deții capital, decât să nu deții. E mai bine să ai forță fizică, decât să nu ai. Astăzi, totuși, cunoștințele specializate reprezintă una dintre cele mai mari surse de putere. Trăim în era informației. Nu ne mai aflăm în principal într-o civilizație industrială, ci într-o civilizație a comunicării. Suntem într-o epocă în care idei, concepții și curente noi modifică lumea aproape zi de zi – fie ele fundamentale, cum este fizica cuantică, sau triviale, cum este hamburgerul cel mai bine vândut. Dacă există un lucru care să caracterizeze lumea modernă, atunci acesta este fluxul masiv, aproape inimaginabil, de informații, și, prin urmare, de schimbări. Datorită cărților, filmelor, televiziunii, sau microprocesoarelor, această informație ne parvine sub forma unei avalanșe de date care să fie văzute, auzite și simțite. În societatea noastră, cei care dețin informația și mijloacele de a o comunica dispun de ceea ce avea regele: o putere nelimitată. După cum scria John Galbraith: „Banii erau combustibilul societății industriale. Dar, în societatea informației, combustibilul, puterea, sunt cunoștințele. De-acum vedem apărând o nouă structură a claselor, împărțite între cei care posedă informația și cei care trebuie să lucreze pornind de la neștiință. Această nouă clasă își datorează puterea nu banilor, nici pământului, ci cunoștințelor".

De aceea, astăzi cheia puterii este la dispoziția tuturor. În epoca medievală, dacă nu erai rege, riscai să-ți fie foarte greu să devii. La începutul revoluției industriale, dacă nu aveai capital, șansele de a-l acumula erau extrem de mici. Dar astăzi orice puști insuportabil îmbrăcat în blugi poate crea o societate care va schimba lumea. De acum înainte, informația este

marfa regească. Cei care au acces la anumite forme de cunoștințe specializate pot să se schimbe ei înșiși, dar și, într-o mare măsură, să schimbe lumea noastră.

Aceasta ne aduce la o chestiune evidentă. Este cert că, în Statele Unite, diferitele cunoștințe specializate care pot avea un rol asupra calității vieții noastre sunt accesibile oricui. Le găsim în toate librăriile, în toate magazinele video, în toate bibliotecile. Le putem obține datorită conferințelor, stagiilor și cursurilor. Și cine nu vrea să reușească în viață? Lista *best-seller*-urilor e plină de rețete care garantează realizarea personală: *Manager într-un minut, În căutarea realizării, Ceea ce nu învățați în marile școli de comerț, Megatendințele, Trambulina spre infinit*... Și aș putea continua. Informația este deci disponibilă. Ne întrebăm, atunci, de ce unele persoane obțin rezultate fabuloase, pe când altele se mulțumesc să vegeteze. De ce nu suntem toți înzestrați cu putere, fericiți, bogați, sănătoși tun? De ce nu reușim toți în viață?

Motivul pentru aceasta e că, chiar și în era informației, informația nu e de ajuns. Dacă n-am avea nevoie decât de idei și de propuneri constructive, am fi avut toți un ponei când eram copii și am avea toți, în prezent, „viața pe care am visat-o întotdeauna". Acțiunea este cea care creează toate marile reușite. Acțiunea este cea care dă rezultate. Cunoștințele nu sunt decât o putere potențială, până în momentul în care cad în mâinile celui care știe cum să procedeze astfel încât să ia măsuri eficiente. De fapt, definiția literală a cuvântului „putere" este „capacitate de a acționa".

Ne lăsăm înșelați pe cale mintală atunci când credem că oamenii își datorează reușita unui dar deosebit. Căci, atunci când îi privim mai îndeaproape, observăm că toți cei care cunosc un succes excepțional au o trăsătură comună: știu, înainte de toate, să se pregătească pentru a acționa. Iar acest „dar" îl poate dezvolta oricare dintre noi. Și alții, la urma urmei, știau la fel de multe ca și Steve Jobs despre informatică. Și alții ar fi putut prevedea, precum Ted Turner, potențialul economic enorm al televiziunii prin cablu. Dar Turner și Jobs au știut să acționeze și, făcând aceasta, au transformat raportul pe care-l avem, mulți dintre noi, cu lumea.

Ceea ce facem în viață este determinat de modul în care comunicăm cu noi înșine. În lumea modernă, calitatea vieții depinde de calitatea comunicării noastre.

Noi toți producem două tipuri de comunicare, ce modelează raportul nostru cu viața. Mai întâi, stabilim comunicări de tip intern: lucrurile pe care le imaginăm și pe care le resimțim în noi înșine. Apoi, stabilim comunicări de tip extern: cuvinte, intonații, expresii ale feței, posturi ale corpului și acțiuni fizice prin care comunicăm cu lumea. Orice comunicare pe care

o emitem este o acțiune, o cauză pusă în mișcare. Și toate comunicările produc un efect asupra noastră înșine și asupra celorlalți.

Comunicarea este o putere. Cei care sunt stăpâni pe folosirea ei pot modifica ideea pe care o au despre lume și ideea pe care o are lumea despre ei. Toate comportamentele, toate senzațiile se înrădăcinează într-o formă oarecare de comunicare. Și cei care știu să utilizeze acest instrument al puterii sunt cei care joacă un rol asupra gândurilor, sentimentelor și acțiunilor celorlalți. Gândiți-vă la indivizii care au transformat lumea: John Kennedy, Thomas Jefferson, Martin Luther King, Franklin Roosevelt, Winston Churchill, Mahatma Gandhi. Și, într-un registru mai sinistru, gândiți-vă la Hitler. Aceste personaje aveau în comun faptul de a fi maeștri ai comunicării. Ei au fost capabili să formuleze un proiect, fie că era vorba de trimiterea oamenilor în spațiu sau de crearea unui stat bazat pe ură (cel de-al III-lea Reich), și au reușit să obțină un asemenea consens cu privire la proiectul lor, încât au influențat modul de a gândi și de a acționa al maselor. Datorită puterii lor de comunicare, au transformat lumea.

De fapt, nu tot acest lucru îi plasează pe un Spielberg, un Springsteen, un Iaccoca, o Fonda sau un Reagan deasupra celorlalți? N-au trecut ei drept maeștri în mânuirea acestui instrument care este comunicarea? Or, acest instrument care le permite să pună masele în mișcare este și cel de care avem noi nevoie, pentru a ne îmboldi pe noi înșine să acționăm. Gradul nostru de stăpânire a comunicării cu lumea exterioară va determina gradul nostru de reușită în relațiile cu ceilalți – pe plan personal, afectiv, social și financiar. Pe deasupra, gradul de reușită la care accedeți interior – fericire, bucurie, extaz, dragoste sau oricare altă dorință de-a dumneavoastră – rezultă în mod direct din modul de comunicare cu dumneavoastră înșivă. Felul în care vă simțiți nu provine din ceea ce se petrece în viața dumneavoastră – el nu este decât interpretarea pe care o dați lucrurilor care vi se întâmplă. Anumite situații, evident, conduc mai ușor la o interpretare pozitivă sau negativă, dar e important să ne amintim că putem să controlăm procesul de interpretare și să acționăm, în același timp, asupra a ceea ce simțim și asupra a ceea ce facem. Exemplul oamenilor care reușesc ne arată întotdeauna cum calitatea vieții lor nu e determinată de ceea ce li se întâmplă, ci de ceea ce fac ei, ca reacție la ceea ce li se întâmplă.

În funcție de modul în care ați ales să priviți viața, dumneavoastră sunteți cel care decide asupra reacțiilor mintale și asupra actelor dumneavoastră. Nimic nu are alt sens decât cel pe care i-l dăm noi. Majoritatea dintre noi am pornit acest proces de interpretare în mod automat, dar putem întotdeauna să recuperăm această putere și să modificăm imediat modul nostru de a trăi ceea ce ni se întâmplă.

Această carte vorbește despre măsurile eficiente, bine orientate, coerente care permit, atunci când sunt luate, obținerea unor rezultate năucitoare. Dacă ar trebui să vă explic în trei cuvinte despre ce e vorba în această carte, aș spune: „Obținerea de rezultate!". Gândiți-vă la asta. Este într-adevăr ceea ce vă interesează? Doriți să vă schimbați ideile despre dumneavoastră înșivă și despre lume? Doriți să deveniți un mai bun „comunicator", să-i iubiți mai mult pe ceilalți, să învățați mai repede, să fiți mai sănătos sau să câștigați mai mulți bani? Dacă așa stau lucrurile, este posibil să reușiți aceasta singur, și chiar să ajungeți mult mai departe; vă este suficient, pentru aceasta, să utilizați corect conținutul acestei cărți. Totuși, înainte de a obține noi rezultate, trebuie mai întâi să observați că obțineți deja rezultate. Poate că nu sunt cele pe care le doriți. Majoritatea dintre noi raportează esențialul a ceea ce se petrece în sufletul lor la niște fenomene incontrolabile. Dar, la drept vorbind, ne putem controla activitatea mintală și comportamentul într-o măsură pe care nu v-ați imaginat-o niciodată. Totuși, atunci când sunteți deprimat, chiar dumneavoastră produceți această înscenare pe care o numiți depresie. Atunci când sunteți în plină formă, este, de asemenea, rodul creației dumneavoastră.

Trebuie să vă amintiți că stările de genul depresiei nu vă vin din exterior. Depresia nu se „ia". Chiar dumneavoastră o creați, ca tot ceea ce faceți în viață, prin intermediul unor acțiuni fizice și mintale specifice. Pentru a fi deprimat, trebuie să vă concepeți viața într-un mod bine determinat. Trebuie să vă vorbiți dumneavoastră înșivă pe tonul potrivit. Trebuie să adoptați o atitudine corporală și un mod de a respira speciale. Lăsarea umerilor în jos și coborârea ochilor ajută, de exemplu, foarte mult la a te simți deprimat. Și la fel stau lucrurile dacă vorbiți pe un ton trist și dacă vă imaginați cele mai rele scenarii posibile cu privire la viitor. Dacă vă bulversați echilibrul biochimic hrănindu-vă neadecvat, abuzând de alcool sau consumând droguri, faceți să scadă procentajul de zahăr din sângele dumneavoastră și garantați potențial apariția depresiei.

Ceea ce încerc să arăt aici este că crearea unei depresii cere eforturi și necesită măsuri cu totul și cu totul speciale. Totuși, unele persoane își creează această stare atât de des, încât le este ușor s-o ia de la capăt. De fapt, ele leagă, în general, această schemă de comunicare internă, cu tot felul de evenimente exterioare. Unele persoane obțin de pe urma ei atâtea satisfacții secundare – atenția celorlalți, compasiune, dragoste etc. –, încât sfârșesc prin a face din acest mod de comunicare modul lor normal de a trăi. Alții au trăit în această stare atât de mult timp, încât se simt efectiv în largul lor. Se identifică cu ea. Asta nu înseamnă că nu suntem în stare să ne modificăm acțiunile mintale și fizice, și, prin urmare, senzațiile și comportamentele.

Puteți ajunge la extaz adoptând brusc punctul de vedere care provoacă această senzație; să faceți să apară în mintea dumneavoastră imaginile care provoacă acest sentiment; să modificați tonul și conținutul dialogului interior pe care-l aveți cu dumneavoastră; să adoptați posturi fizice și moduri de respirație care creează această stare în corpul dumneavoastră, și ați reușit! Veți trăi o senzație de extaz. Dacă vreți să vă arătați binevoitor, va fi de ajuns să vă modificați acțiunile mintale și fizice astfel încât ele să corespundă cu cele pe care le reclamă starea de bunăvoință. Lucrurile stau la fel în cazul dragostei, sau al oricărui alt sentiment.

Putem asemăna cu munca regizorului procesul care constă în a produce stări afective prin gerarea comunicării interne. Pentru a obține efectele pe care le urmărește, regizorul unui film manipulează ceea ce vedeți și auziți. Dacă vrea să vă fie frică, va putea, de exemplu, să mărească sunetul și să proiecteze vreun efect special pe ecran, în momentul potrivit. Dacă vrea să trezească în dumneavoastră reveria, va acționa asupra muzicii, asupra luminii și asupra a tot ce poate contribui la acest efect. Un regizor poate crea o tragedie sau o comedie plecând de la același eveniment, în funcție de modul în care alege să trateze acest eveniment. Or, puteți face același lucru pe ecranul minții dumneavoastră. Vă puteți conduce activitatea mintală, care este fundamentul oricărei acțiuni fizice, cu tot atâta eficacitate și ușurință; să măriți sunetul și lumina mesajelor pozitive care circulă în creierul dumneavoastră și să dați mesajele negative cu încetinitorul. Pe scurt, vă puteți dirija creierul cu virtuozitatea pe care o etalează Spielberg sau Scorsese în regizarea vreunei scene de-a lor.

Unele chestiuni din ceea ce va urma vi se vor părea greu de crezut. Fără îndoială, nici nu vă imaginați că există un mod de a privi oamenii care permite să știi exact ceea ce gândesc, nici că ne putem mobiliza, după dorință, resursele cele mai puternice. Dar, dacă ați fi anunțat acum un secol că oamenii vor merge pe Lună, ați fi fost luat drept nebun. Dacă ați fi spus că va fi posibil să ajungeți de la un capăt la celălalt al Statelor Unite în cinci ore, ați fi fost calificat drept un biet visător. Totuși, au fost de ajuns stăpânirea unor tehnici și înțelegerea legilor aerodinamicii, pentru ca aceste isprăvi să devină realizabile. Există chiar un constructor aeronautic care lucrează la un vehicul ce va trebui să fie în stare, peste zece ani, să-i ducă pe niște pasageri de la New York la Los Angeles în douăsprezece minute.

Indivizii care ajung pe culmile reușitei urmează o cale logică pentru a ajunge acolo. Este ceea ce eu numesc „formula fundamentală a reușitei". Prima etapă a acestei formule constă în a ști unde vrei să ajungi, adică în a defini exact ceea ce vrei. A doua etapă constă în a acționa – altfel, dorințele dumneavoastră vor rămâne întotdeauna doar niște vise. Trebuie să luați

măsurile care, după părerea dumneavoastră, vor oferi cea mai mare probabilitate de a produce efectul urmărit. Or, măsurile pe care le luăm nu produc întotdeauna efectele dorite; de aceea, a treia etapă constă în a dezvolta o acuitate senzorială permițând să identificați reacțiile și efectele provocate de acțiunea dumneavoastră și să recunoașteți cât mai repede posibil dacă această acțiune vă apropie sau vă îndepărtează de țel. Trebuie să știți ce produce acțiunea dumneavoastră, fie că este vorba despre cuvintele dintr-o conversație sau despre obișnuințele zilnice pe care le aveți. Dacă ceea ce obțineți nu corespunde cu ceea ce urmăriți, trebuie să observați care sunt efectele pe care le-a produs acțiunea dumneavoastră, pentru ca aceasta să vă slujească drept experiență. Și doar atunci veți ajunge la cea de-a patra etapă: a dobândi destulă flexibilitate pentru a vă schimba comportamentul până la obținerea rezultatului dorit. Dacă îi priviți cu atenție pe oamenii care au reușit, veți constata că au trecut prin aceste etape. Au început prin a-și defini un scop, căci, fără țintă, nu există nici tras la țintă. Apoi au acționat, căci nu e suficient să știi care ți-e scopul. Au fost în stare să identifice reacțiile pe care le obțineau. Și nu au încetat să se adapteze, să-și modifice comportamentul până la găsirea celui care funcționa eficient.

Orice efort disciplinat oferă recompense multiple.

Jim Rohn

Să luăm cazul lui Steven Spielberg. La vârsta de treizeci și șase de ani, a devenit cineastul cel mai celebru din toate timpurile. Este deja autorul a patru din cele zece filme cel mai mult difuzate în lume, printre care *E.T.*, film care a bătut toate recordurile de audiență înregistrate vreodată. Cum de a ajuns aici, atât de tânăr fiind? Este o poveste remarcabilă.

De la vârsta de doisprezece sau treisprezece ani, Spielberg știa că vrea să devină regizor de film. Dar viața lui s-a schimbat într-o după-amiază, în cursul căreia a participat la vizita organizată la studiourile companiei Universal; avea atunci șaptesprezece ani. Programul nu prevedea totuși vizitarea platourilor, unde se petrec lucrurile interesante. Știind asta, Spielberg s-a hotărât să treacă la fapte. I-a părăsit brusc pe toți pentru a asista la turnarea unui film și a ajuns să-l întâlnească pe responsabilul serviciului de scenarii, care a stat cu el la taclale o oră și a manifestat interes pentru proiectele lui de filme.

În cazul unui om oarecare, povestea s-ar fi terminat aici. Dar Spielberg nu era un oarecare. Avea o putere personală. Știa ce vrea. Cum prima lui vizită i-a slujit drept lecție, și-a schimbat modul de a acționa. A doua zi, s-a

îmbrăcat cu un costum, a împrumutat valijoara tatălui său, în care n-a pus decât un sandviș și două batoane de ciocolată, și s-a întors la studiouri. Comportându-se ca și cum era de-al casei, a trecut de postul de pază cu un aer hotărât. O dată aflat unde voia, a ochit o caravană abandonată și, cu ajutorul unor litere din plastic, a scris pe ușă: STEVEN SPIELBERG, REGIZOR. Apoi și-a petrecut vara întâlnindu-se cu regizori, cu scriitori, cu scenariști, hoinărind la marginea acestei lumi care îl fascina, profitând de cea mai neînsemnată conversație, observând și dezvoltând o acuitate senzorială din ce în ce mai vie cu privire la tot ce ținea de cinematografie.

În cele din urmă, la vârsta de douăzeci de ani devenise deja un obișnuit al studiourilor, ceea ce i-a permis să prezinte la Universal un filmuleț pe care-l realizase cu mijloace proprii, și atunci a primit oferta de a semna un contract de șapte ani pentru regizarea unor foiletoane de televiziune. Visul lui devenise realitate.

Aplicase Spielberg formula fundamentală a reușitei? Fără nici o îndoială. Deținea acel dar special: a ști ceea ce urmărești. Știa când ceea ce făcea îl apropia sau îl îndepărta de țelul lui. Și avea și acea flexibilitate care permite modificarea comportamentului astfel încât să se obțină ceea ce se urmărește. De altfel, toți cei care reușesc fac același lucru. Se adaptează încontinuu, până când au viața pe care o doresc.

Să luăm exemplul Barbarei Black, rector al Facultății de Drept a Universității Columbia: ea visase să ocupe acest post într-o bună zi. Ca studentă, s-a lansat în acest domeniu încă dominat clar de bărbați – dreptul – și a obținut diploma Universității Columbia. Apoi se hotărâse să-și pună între paranteze cariera, pentru a-și fixa un alt scop: să-și întemeieze un cămin. Cu nouă ani mai târziu, se considera pregătită din nou să-și continue cariera, se înscria la un curs post-universitar la Yale și dobândea competențele de profesoară, cercetătoare și scriitoare, care trebuiau să o conducă la ocuparea „postului pe care și-l dorise întotdeauna". Își lărgise orizontul convingerilor, își schimbase modul de a vedea lucrurile și reușise să îmbine urmărirea celor două obiective... și acum este rectorul uneia dintre cele mai prestigioase facultăți de drept din Statele Unite. A știut să iasă din tiparul convențional și a arătat că era posibil să facă acest lucru la toate nivelurile. A aplicat ea formula fundamentală a reușitei? Bineînțeles. Știind ce vrea, a încercat o soluție și, când aceasta nu dădea rezultate, s-a adaptat încontinuu până la găsirea echilibrului între diferitele sale rațiuni de a trăi. Și, în afara funcțiilor sale în fruntea unei importante universități, își îndeplinește perfect rolurile de mamă și de stăpână a casei.

Alt exemplu: știți cum și-a construit colonelul Sanders imperiul care a făcut din el un milionar, dând peste cap obiceiurile gastronomice ale unei

întregi națiuni? Atunci când a început, nu era decât un simplu pensionar care știa o rețetă de pui fript. O chestiune, doar atât. Avusese un mic restaurant, care se îndrepta spre faliment de când fusese modificată direcția rutei la marginea căreia se afla. Dar, atunci când a primit prima pensie, s-a hotărât să vadă dacă nu putea câștiga niște bani vânzându-și rețeta. S-a gândit, mai întâi, s-o vândă unor proprietari de restaurante, pentru un procentaj din profit.

Poate că nu e soluția cea mai realistă pentru începerea unei afaceri. Și, ce-i drept, n-a fost propulsat imediat pe firmamentul celebrității. Bătea ținutul în lung și-n lat, dormind în mașină, încercând să găsească pe cineva care să fie dispus să-l susțină. Suna la toate ușile, își modifica planul în fiecare clipă. De o mie de ori i s-a închis ușa în nas, până în ziua în care miracolul s-a realizat. Cineva i-a spus: „Da". Colonelul se lansase în afaceri.

Câți dintre dumneavoastră știu o rețetă culinară? Câți dintre dumneavoastră au forța fizică și charisma unui bătrân spătos îmbrăcat într-un costum alb? Mulți. Dar colonelul Sanders a făcut avere pentru că avea capacitatea de a lua taurul de coarne și de a acționa cu hotărâre. Poseda acea putere personală necesară pentru a atinge scopul urmărit. Poseda acea capacitate de a auzi răspunzându-i-se „nu" de o mie de ori și de a continua să comunice cu el însuși astfel încât să se convingă să bată la ușa următoare, cu certitudinea că putea fi aceea la care i s-ar spune „da".

Tot ceea ce conține această carte urmărește să ofere creierului dumneavoastră semnalele care vă vor da puterea de a acționa în modul cel mai eficient posibil. Conduc aproape în fiecare săptămână un seminar de patru zile, numit „Revoluția spiritului". În acest seminar, îi învățăm pe oameni tot felul de lucruri, de la modul de a face astfel încât creierul lor să funcționeze cât mai eficient, până la modul de a se hrăni, de a respira și de a face gimnastică, pentru a-și dezvolta la maximum energia personală. „De la frică la putere", acesta e titlul pe care i l-am dat primei seri a acestui seminar, care are ca scop să-i învețe pe oameni să acționeze, în loc să se lase dominați de frică. Iar în a patra zi le oferim posibilitatea de a merge pe foc, adică de a trece în picioarele goale peste patru metri de cărbuni încinși, a căror temperatură variază între 650 și 1.100 de grade. În grupurile avansate, există chiar oameni care traversează uneori straturi de tăciuni de aproape cincisprezece metri lungime. Dar mă tem că fascinația presei pentru mersul pe foc a denaturat sensul mesajului meu. Obiectivul nu este de a merge pe foc. E ușor de înțeles că nu se poate obține mare lucru, pe plan economic sau social, dintr-o deambulație extatică pe un strat de cărbuni încinși. Mersul pe foc este o experiență de putere personală, o exemplificare a posibilităților pe care le ascundem în noi și o ocazie de a obține rezultate pe care până atunci le crezuserăm inaccesibile.

De mii de ani, oamenii practică diverse forme de mers pe foc. În unele părți ale lumii, acesta este un act mistic. Dar, atunci când conduc o ședință de mers pe foc, aceasta nu corespunde unei practici religioase în sensul obișnuit al termenului. Dar este o experiență de credință. Ea le arată oamenilor, într-o modalitate pur fizică, faptul că pot să se schimbe, să evolueze, să devină mai puternici, să facă lucruri pe care nu le-ar fi crezut niciodată posibile. Asta îi învață că cele mai mari temeri ale lor și limitele lor nu le sunt impuse decât de ei înșiși.

Problema de a ști dacă puteți merge pe foc ține de capacitatea de a comunica cu dumneavoastră înșivă într-un mod care să vă îndemne să acționați, în ciuda tuturor temerilor programate în dumneavoastră față de ceea ce se poate întâmpla. Lecția este simplă: puteți face aproape tot ceea ce doriți, din momentul în care reușiți să vă mobilizați resursele care vă permit să credeți în ceea ce vreți să faceți, și să luați măsurile utile.

Toate acestea duc la o idee simplă: succesul nu vine la întâmplare. Diferența între cei care obțin rezultate pozitive și cei care nu le obțin nu ține de o vulgară aruncare de zaruri. Există scheme de acțiune coerente, logice, căi speciale care duc la reușită și care sunt la îndemână pentru noi toți. Suntem capabili să descătușăm vraja pe care o ascundem în noi. Trebuie, pur și simplu, să învățăm cum să ajungem să ne folosim sufletul și corpul în modalitatea cea mai puternică și cea mai fecundă posibilă.

V-ați întrebat deja ce puteau să aibă în comun un Spielberg și un Springsteen? Ce aveau în comun John Kennedy și Martin Luther King, pentru a emoționa atâta lume într-un mod atât de profund? Ce-i scoate în evidență pe Ted sau Tina Turner? Fără să mai amintim de Pete Rose sau de Ronald Reagan? Capacitatea de a lua măsurile eficiente pentru a-și realiza visele. Dar ce le-a permis să continue, zi după zi, să pună tot ceea ce aveau în tot ceea ce făceau? Sigur, există aici numeroși factori. Cred totuși că există șapte trăsături fundamentale pe care le-au cultivat toți, șapte caracteristici care i-au determinat să facă ceea ce trebuia pentru a reuși. Este vorba despre șapte mecanisme de bază, care ar putea să vă asigure și dumneavoastră succesul:

Trăsătura nr. 1: *Pasiunea!*

Toți acești indivizi și-au descoperit un motiv devorator, dinamizator, aproape obsedant, de a face mai mult, de a se depăși, de a se supradepăși! El le-a dat energia necesară pentru a-și capta adevăratul potențial. Este vorba despre pasiunea care l-a împins pe un Pete Rose să-și folosească mintea de fiecare dată când trebuia. Este vorba despre pasiunea care distinge acțiunile unui Ted Turner de cele ale atâtor altora. Este vorba despre pasiunea

care îi împinge pe informaticieni să-și consacre ani întregi de muncă pentru a opera acele progrese științifice care le-au permis bărbaților și femeilor să se avânte în spațiu și să se întoarcă. Este vorba despre pasiunea care îi împinge pe unii să se culce târziu și să se trezească devreme. Pasiunea o doresc oamenii în relațiile lor. Pasiunea îi dă vieții forța, sensul și... „sarea și piperul". Nu există aspirație grandioasă fără pasiune, fie că este vorba de cea a unui atlet, a unui artist, a unui savant, a unui părinte sau a unui om de afaceri. Vom vedea mai târziu cum este descătușată forța interioară care dă naștere pasiunii.

Trăsătura nr. 2: *Convingerea!*

Toate operele religioase de pe planetă vorbesc despre puterea credinței și a convingerii. Convingerile interioare sunt cele care îi disting, în mare parte, pe cei care realizează o operă de cei care nu fac nimic. Convingerile pe care le avem despre ceea ce suntem și despre ceea ce putem deveni determină cu precizie ceea ce vom fi. Dacă credem în magie, vom avea o viață magică. Dacă suntem de părere că viața noastră e limitată, dăm imediat realitate acestor limite. Ceea ce credem că e adevărat, ceea ce credem că e posibil, devine adevărat, respectiv posibil. Această carte vă furnizează un mijloc științific de a vă transforma rapid convingerile, pentru ca ele să vă ajute să vă realizați dorințele cele mai scumpe. Mulți oameni sunt pasionați, dar, din cauza limitelor pe care și le atribuie, nu acționează niciodată astfel încât visele lor să se realizeze. Indivizii care reușesc știu ce vor și au convingerea că pot obține acest lucru. Vom vedea în capitolele 4 și 5 ce sunt convingerile și cum ne putem folosi de ele.

Trăsătura nr. 3: *Strategia!*

Pasiunea și convingerea furnizează forța de propulsie care conduce la reușită. Dar această forță de propulsie nu este de ajuns. Dacă așa ar sta lucrurile, ne-am mulțumi să aprovizionăm rachetele cu carburant și să le lansăm orbește în spațiu. În afară de carburant, este nevoie de o direcție, de ideea unei progresiuni logice. Pentru a reuși să ne atingem țelul, avem nevoie de o strategie. Numesc strategie modul în care ne utilizăm resursele. Când Steven Spielberg a hotărât să devină cineast, și-a trasat un itinerar care trebuia să-l conducă spre imperiul pe care se hotărâse să-l cucerească. Atunci a hotărât ceea ce dorea să învețe, pe cine vroia să întâlnească și ceea ce trebuia să facă. Avea o pasiune și o convingere. Dar avea și strategia care trebuia să-i permită să profite de ele cât mai mult. Ronald Reagan a pus la punct un număr de strategii de comunicare, pe care le folosește în mod sistematic pentru a obține ceea ce dorește. Toți marii comici, oameni politici

sau manageri știu că nu este de ajuns să ai resurse pentru a reuși. Trebuie să-ți folosești resursele în modalitatea cea mai eficientă cu putință. A avea o strategie înseamnă a admite că cele mai mari talente și cele mai mari ambiții trebuie, de asemenea, să-și găsească cel mai bun drum. Se poate deschide o ușă dărâmând-o, sau se poate găsi cheia care ne permite s-o deschidem fără s-o stricăm. Vom studia strategiile care aduc după sine reușita în capitolele 7 și 8.

Trăsătura nr. 4: *O ierarhie clară de valori!*

Când sunt amintite calitățile umane care fac un popor să fie mare, sunt pomenite patriotismul, mândria, toleranța și dragostea pentru libertate. Sunt ceea ce numim valorile lui. Valorile sunt, într-adevăr, judecățile fundamentale de ordin etic, moral sau practic pe care le facem asupra a ceea ce contează realmente. Ele constituie un ansamblu de convingeri cu privire la ceea ce socotim bun sau rău în viața noastră, de motive pe care ni le dăm pentru a crede că viața merită să fie trăită. Or, mulți oameni nu au o idee clară despre ceea ce consideră important. Deseori, unii indivizi fac lucruri de care nu sunt mulțumiți, din simplul motiv că nu vor să recunoască față de ei înșiși ceea ce, în mod inconștient, socotesc bun sau rău pentru ei înșiși și pentru ceilalți. Atunci când considerăm marile reușite, constatăm aproape întotdeauna că ele sunt ale unor indivizi care aveau o idee exactă despre ceea ce socoteau important. Să-i luăm ca exemple pe Ronald Reagan, John Kennedy, Martin Luther King Jr., John Wayne, Jane Fonda. Fiecare avea concepții diferite, dar ceea ce aveau toți în comun era un fundament moral, o idee clară despre ceea ce erau și despre motivele lor de a acționa. Cunoașterea valorilor de care suntem atașați este unul dintre elementele cele mai fecunde în drumul spre reușită. Vom studia această problemă a valorilor mai târziu.

Așa cum ați constatat, fără îndoială, toate aceste trăsături sunt complementare unele cu celelalte. Este pasiunea influențată de convingeri? Evident. Cu cât suntem mai convinși că putem duce o întreprindere la bun sfârșit, cu atât suntem mai pregătiți să ne consacrăm acestei sarcini. E de ajuns doar convingerea pentru a ajunge la reușită? Este, cu siguranță, un început bun, dar, dacă sunteți convins că veți asista la un răsărit de soare și, pentru a atinge acest obiectiv, o luați repede spre vest, riscați să fiți dezamăgit. Se schimbă strategia care duce la succes în funcție de valorile noastre? A pune întrebarea înseamnă a răspunde la ea. Dacă strategia dumneavoastră de reușită cere să faceți lucruri care nu corespund certitudinilor dumneavoastră inconștiente asupra a ceea ce este bun și asupra a ceea ce este rău,

cea mai bună strategie din lume nu va da nici un rezultat. Se întâlnește frecvent acest caz la indivizii care încep prin a reuși și sfârșesc prin a-și sabota propria reușită. Problema provine din faptul că există un conflict interior între valorile individului și strategiile sale.

În același chip, cele patru elemente pe care tocmai le-am examinat sunt inseparabile de:

Trăsătura nr. 5: *Energia!*

Energia poate fi acel mod impetuos, vioi de a se implica, așa ca la un Bruce Springsteen sau ca la o Tina Turner. Poate fi dinamicul spirit întreprinzător al unui Steve Jobs sau al unui Ted Turner. Poate fi vitalitatea unui Ronald Reagan sau a unei Katherine Hepburn. Este, într-adevăr, aproape imposibil să te îndrepți spre reușită cu un pas nonșalant. Oamenii care reușesc profită de ocazii sau le creează. Trăiesc ca și cum ar fi obsedați de eventualitatea ca o ocazie extraordinară să li se ofere în fiecare zi, și de ideea că singurul lucru care lipsește tuturor este timpul. Există pe pământ mulți oameni care au o pasiune în care cred. Știu strategia care le-ar permite să și-o satisfacă, și pasiunea lor este în acord cu valorile de care sunt atașați. Dar le lipsește vitalitatea fizică necesară pentru a acționa cu discernământ. O mare reușită este inseparabilă de energia fizică, intelectuală și spirituală care ne permite să ne folosim cât mai bine de ceea ce avem la dispoziție. În capitolele 9 și 10, vom descoperi și vom învăța să utilizăm instrumentele care permit să ne mărim imediat forța fizică.

Trăsătura nr. 6: *Arta de a stabili relații!*

Aproape toți oamenii care reușesc au în comun o capacitate extraordinară de a se atașa de ceilalți, acest dar de a intra în relație cu oamenii, oricare ar fi originile sociale și ideile lor. Apare, cu siguranță, din când în când, un savant nebun care inventează un obiect ce transformă lumea. Dar, dacă acest geniu își petrece cea mai mare parte a timpului într-un deșert de singurătate, va reuși într-un domeniu, dar va eșua în multe altele. Cei care au cunoscut mari reușite – familia Kennedy, Luther King, Reagan, Gandhi – aveau toți această capacitate de a crea legături care să-i unească cu alte milioane de persoane. Cea mai mare reușită nu are loc pe scena mondială, ea are loc în colțurile cele mai ascunse ale inimii dumneavoastră. În adâncul sufletului său, fiecare simte nevoia de a stabili legături de dragoste durabile cu celălalt. În lipsa acestui lucru, orice reușită, orice realizare este seacă. Vom învăța mai multe despre această chestiune mai târziu.

Ultima trăsătură, esențială, este o caracteristică despre care am vorbit deja mai sus.

Trăsătura nr. 7: *Stăpânirea comunicării!*

Acest subiect constituie esența acestei cărți. Modul nostru de a comunica cu ceilalți și cu noi înșine determină, în ultimă instanță, calitatea vieții noastre. Oamenii care reușesc au învățat să accepte toate sfidările și să-și comunice această experiență lor înșiși într-un mod care îi duce la schimbarea lucrurilor în sensul reușitei. Oamenii care dau greș suportă nefericirea și acceptă limitele pe care aceasta li le impune. Oamenii care ne modelează viața și cultura sunt și ei stăpâni ai comunicării exterioare. Ceea ce au ei în comun este capacitatea de a comunica o viziune, o sarcină, o bucurie sau o misiune. Stăpânirea comunicării este ceea ce face un artist să fie mare, un om politic să fie mare, un profesor să fie mare și un părinte să fie minunat. Într-un mod sau într-altul, aproape toate capitolele acestei cărți se referă la comunicare, la arta de a trece peste prăpăstii, de a deschide noi drumuri, de a împărtăși noi viziuni.

Prima parte a acestei lucrări vă va arăta cum să vă îngrijiți și cum să vă gerați sufletul și corpul cu o eficacitate pe care n-ați mai avut-o niciodată. Vom lucra asupra factorilor care se referă la modul în care comunicați cu dumneavoastră înșivă. În a doua parte, veți învăța cum să descoperiți ceea ce așteptați într-adevăr de la viață, cum să comunicați mai eficient cu ceilalți și cum să puteți anticipa tipurile de comportamente pe care le adoptă sistematic anumite categorii de persoane. A treia parte examinează într-o perspectivă mai globală comportamentul nostru, motivațiile noastre și ceea ce putem realiza nu la nivelul personal, ci general. Ea vorbește despre utilizarea talentelor pe care le-ați cultivat pentru a deveni un conducător al oamenilor.

Când am scris această carte, obiectivul meu era să realizez un manual al dezvoltării umane – o lucrare ticsită cu tot ce există mai bun și mai recent în materie de tehnici de transformare a omului. Vroiam să vă înarmez cu abilități și cu strategii care să vă permită să schimbați tot ce vreți să schimbați, mai repede decât v-ați imaginat vreodată că ați putea-o face. Vroiam să vă ofer posibilitatea foarte concretă de a îmbunătăți calitatea vieții dumneavoastră. Vroiam, de asemenea, să redactez o lucrare la care să puteți să vă întoarceți mereu și în care să găsiți întotdeauna ceva util. Eram conștient că toate subiectele pe care vroiam să le abordez ar fi putut reprezenta, fiecare, subiectul unei cărți. Dar vroiam totuși să vă furnizez o informație completă, un instrument care să vă poată fi de folos în toate domeniile. Sper ca această carte să fie pentru dumneavoastră toate acestea la un loc.

Când manuscrisul ei a fost finalizat, comentariile primilor cititori au fost foarte încurajante, cu excepția unui punct: mai multe persoane mi-au spus, într-adevăr: „Ați scris două cărți într-una. De ce n-o împărțiți în două, s-o

publicați pe prima acu m, iar cealaltă să apară ca o continuare, după un an?". Scopul meu era să le furnizez cititorilor o informație de calitate, cât mai bogată posibil și cât mai repede posibil. Nu vroiam să vă transmit aceste competențe picătură cu pic ătură. Pe deasupra, aflând din diferite anchete că mai puțin de 10% dintre cit torii de cărți continuau lectura și după primul capitol, mă temeam ca un le persoane să nu se oprească înainte de părțile pe care le consider cele m i interesante. Mai întâi, am refuzat să cred că această cifră e reală. Apoi mi-a a amintit că mai puțin de 3% dintre americani se bucură de o relativă inde endență financiară, că mai puțin de 10% dintre ei și-au fixat niște scopuri de tins, că doar 35% dintre femei – și o proporție și mai mică de bărbați – apreciază că sunt într-o bună condiție fizică, și, în sfârșit, că o căsătorie din dou ajunge la divorț. Există deci, prin urmare, foarte puțini oameni care duc v ața la care au visat. De ce? Pentru că a ajunge la asta necesită un efort siste natic, o acțiune susținută.

Bunker Hunt, mili ardarul petrolului texan, a fost întrebat într-o zi dacă vroia să le dea un sfat o menilor care vor să reușească. El a răspuns că reușita e un lucru simplu. Mai întâi, trebuie să alegem ceea ce vrem exact; în al doilea rând, trebuie s hotărâm că suntem gata să plătim prețul pentru a avea acest lucru și... s plătim acest preț. Dacă nu treceți de acest al doilea pas, nu veți obține niciodată ceea ce doriți pe termen lung. Pentru a-i desemna pe cei care știu ce vor și care sunt gata să plătească prețul pentru a obține acel lucru, folosesc bucuros expresia „minoritatea care acționează" (în opoziție cu „majoritatea care vorbește"). De aceea, invitându-vă să vă jucați cu datele din această carte, să le citiți de la un capăt la celălalt, să împărtășiți cu alții ceea ce veți fi învățat și să obțineți de aici mii de satisfacții, sunt cât se poate de conștient că vă arunc o mănușă. Veți putea s-o ridicați?

Am pus accentul, în acest capitol, pe primordialitatea acțiunii. Dar există numeroase modalități de a acționa. Ele depind, pentru majoritatea, de niște acțiuni consecutive. Mulți oameni care s-au bucurat de o mare reușită o datorează faptului că au știut să se adapteze și să se readapteze de nenumărate ori, până când au obținut ceea ce urmăreau. Metoda aceasta este excelentă, cu excepția unui singur punct: cere o cantitate enormă din singura resursă din care nimeni nu va avea vreodată prea mult, timpul.

Și dacă ar exista un mijloc de a acționa astfel încât să se accelereze faza de ucenicie? Și dacă aș reuși să vă învăț ceea ce oamenii care au reușit au învățat înaintea dumneavoastră? Și dacă ați descoperi în câteva minute lucrurile pentru care unora le-au trebuit ani ca să le perfecționeze? Mijlocul de a ajunge aici constă în a se modela după ceilalți, în a reproduce exact comportamentul lor exemplar. Dar ce fac ei încât să-i scoată în evidență față de toți cei care se mulțumesc să viseze la reușită? Este tocmai ceea ce vom vedea în continuare...

2.

DETALIUL CARE SCHIMBĂ TOTUL

Există în viață ceva ciudat: când refuzăm toate celelalte, obținem adeseori ceea ce existența are de oferit mai bun.

Somerset Maugham

Rula pe autostradă cu 120 de kilometri pe oră atunci când s-a întâmplat asta. Ceva de pe margine i-a atras atenția și, când s-a întors pentru a privi din nou în sensul de mers, nu-i mai rămăsese decât o secundă pentru a reacționa. Era aproape prea târziu. Enormul tir din fața lui frânase într-un mod cu totul imprevizibil. Reacționând imediat, pentru a încerca să evite dezastrul, motocicleta lui alunecă o veșnicie – așa i s-a părut lui – și, ca într-o secvență de film dată cu încetinitorul, intră sub camion. Dopul rezervorului motocicletei sări, și atunci se întâmplă ce putea fi mai rău: benzina începu să curgă și luă foc. Apoi, își amintește doar că s-a trezit într-un pat de spital, cu o durere înfiorătoare, incapabil să se miște și de-abia îndrăznind să respire. Are trei sferturi din corp acoperite cu niște cicatrice groaznice de la arsuri de gradul al treilea. Și totuși refuză să stea cu mâinile în sân. Se luptă pentru a supraviețui și reîncepe să-și exercite meseria până în ziua în care e lovit de o nouă vitregie a sorții: un accident de avion, care face din el un hemiplegic.

În viața oricui au loc evenimente care pun la încercare toate resursele de care dispunem. Un moment în care viața ni se pare nedreaptă. Un moment în care credința noastră, valorile noastre, răbdarea noastră, înțelegerea noastră, capacitatea noastră de rezistență sunt împinse la limita lor, și chiar dincolo de ea. Unii indivizi profită de aceste ocazii pentru a deveni mai buni, alții se lasă distruși de aceste experiențe. V-ați întrebat deja prin ce diferă reacțiile oamenilor în fața marilor încercări? Eu, da. Am fost întotdeauna fascinat de ceea ce le împinge pe ființe să reacționeze așa cum o fac. De când mă știu, am încercat să descopăr ce îi scoate în evidență pe unii bărbați și pe unele femei, față de semenii lor. Ce îi face pe conducători, pe creatori? Cum se explică faptul că există atâtea persoane pe pământ care duc o viață fericită, în ciuda nenumăratelor dificultăți, în timp ce altele, care par să aibă totul, nu cunosc decât disperarea, mânia și descurajarea?

Lăsați-mă să vă spun povestea unui alt om și să vedem prin ce diferă cei doi. Viața celui de-al doilea pare mult mai reușită. Este vorba despre un actor fabulos de bogat, extrem de talentat, înconjurat întotdeauna de mulți admiratori. La douăzeci și doi de ani, e membru al celebrei trupe Second City din Chicago, în care devine aproape imediat vedeta. Apoi este unul dintre starurile televiziunii din anii '70 și una dintre cele mai mari vedete ale cinematografiei americane, căreia fiecare rol îi aduce milioane de dolari. Se lansează în muzică și obține imediat succes. Are zeci de prieteni care îl admiră, este fericit în căsnicie și deține niște locuințe splendide la New York și în California. Pare să aibă tot ce-și poate dori cineva.

Care dintre acești doi oameni ați vrea să fiți? Ne e greu să credem că cineva ar putea prefera prima viață celei de-a doua.

Dar permiteți-mi acum să vă spun ceva mai multe lucruri despre aceste două personaje. Primul este una dintre ființele care posedă cea mai multă forță, cea mai multă vitalitate, și care au reușit cel mai mult, dintre cele pe care le știu eu. Se numește W. Mitchell, este în viață și locuiește în Colorado. De la groaznicul său accident de motocicletă, a cunoscut mai mult succes și mai multe satisfacții decât majoritatea oamenilor în întreaga lor viață. A știut să înnoade relații personale extraordinare cu unele dintre personajele cele mai influente din Statele Unite. Afacerile lui îi aduc milioane de dolari. S-a prezentat chiar la alegerile pentru Congres, în ciuda groaznicelor cicatrice pe care le are pe față. Sloganul campaniei sale? „Alegeți-mă, veți scăpa de toate aceste chipuri angelice." Are o relație extraordinară cu o femeie minunată și a făcut cu dragă inimă campanie pentru postul de vicegubernator al Colorado-ului.

Al doilea personaj este o persoană pe care americanii o știu prea bine. Se numește John Belushi. A fost unul dintre actorii cei mai celebri din vremurile noastre, a cărui reușită a fost un subiect preponderent pentru cronicile anilor '70. Belushi a adus bucurie pentru milioane de indivizi, doar lui însuși nu. Atunci când a murit, la vârsta de treizeci și trei de ani, de ceea ce medicul legist a descris ca un caz de „intoxicație acută datorată abuzului de cocaină și de heroină", puțini dintre cei care îl cunoșteau au fost surprinși. Acest om, în ciuda a ceea ce reușise să facă, devenise un drogat inveterat, îmbătrânit înainte de vreme. De din afară, avea totul. Pe dinăuntru, mergea în gol de ani în șir.

Există din plin exemple analoage. Ați auzit vreodată vorbindu-se de Pete Strudwick? Născut fără mâini și fără picioare, a sfârșit prin a deveni un alergător de maraton care a parcurs deja mai mult de patruzeci de mii de kilometri. Gândiți-vă la povestea uimitoare a lui Helen Keller. Sau la cea a lui Candy Lightner, fondatoarea Ligii mamelor contra alcoolului la volan. Victimă a unei tragedii cumplite – moartea fiicei sale, doborâtă de un șofer

beat –, a fondat o asociație care a salvat sute sau, poate, mii de vieți. La cealaltă extremă, gândiți-vă la oameni ca Marilyn Monroe sau Ernest Hemingway, indivizi care au cunoscut un succes extraordinar și care au ajuns să se distrugă.

Întrebați-vă acum ce diferență există între cei care au și cei care n-au. Între cei care pot și cei care nu pot. De ce unele persoane reușesc să treacă peste dificultăți inimaginabile și fac din viața lor un triumf, pe când altele, înzestrate cu atâtea atuuri, fac din viața lor un dezastru? De ce unii indivizi acceptă toate experiențele și le folosesc în beneficiul lor, pe când alții le întorc împotriva lor înșiși? Ce îi diferențiază pe W. Mitchell și John Belushi? Care este detaliul care schimbă totul?

Am fost obsedat de această întrebare întreaga mea viață. Am crescut într-un mediu în care resursele financiare erau limitate și știu că această experiență a trezit în mine multă frustrare. Dar ea m-a făcut și mult mai curios. Am văzut oameni care dețineau tot felul de bogății – fizice, sociale, afective și profesionale – și am vrut să știu de ce aveau lucruri pe care eu nu le aveam. Mi se întâmpla uneori să nu pot adormi din cauza faptului că mă întrebam de ce unii aveau atât de mult, iar alții, atât de puțin. Vroiam neapărat să înțeleg. Și această cercetare este cea care mi-a direcționat în întregime viața.

Un lucru pare incontestabil: nu ceea ce se întâmplă contează, ci modul în care ne reprezentăm aceasta și modul în care reacționăm la aceasta. Ce facem atunci când plouă într-o zi de picnic? Ce facem atunci când lucrurile nu merg, în ciuda tuturor eforturilor noastre? Oamenii care reușesc nu întâmpină mai puține probleme decât cei care dau greș. Singurii indivizi fără probleme se odihnesc în cimitire. Așadar, nu ceea ce ni se întâmplă diferențiază reușitele noastre de eșecurile noastre. Modul în care percepem aceasta și în care reacționăm la ceea ce „se întâmplă" este cel care schimbă totul.

Cu nu foarte mult timp în urmă, mă aflam pe o plajă din Hawaii atunci când a apărut un val enorm și i-a smuls pe doi copii cu o forță incredibilă. Toată lumea de pe plajă a observat incidentul cu neliniște. Cei doi copii au ieșit la suprafață și, de bine, de rău, s-au întors pe plajă. Primul a început imediat să urle și să strige după mama lui. Celălalt s-a întors cu fața spre valuri și a izbucnit în râs.

Ce diferență era între ei? Amândoi trăiseră aceeași experiență și își folosiseră aceleași resurse fizice pentru a-i face față. Dar fiecare s-a hotărât să-și reprezinte evenimentul într-un anumit mod. Ceea ce îi diferențiază pe oameni este modalitatea în care își reprezintă experiența trăită, modalitatea în care aleg să comunice cu ei înșiși. Iată ce îi deosebește pe cei care reușesc de cei care dau greș.

Poate știți cum a devenit Julio Iglesias unul dintre cântăreții cei mai celebri din toate timpurile. Nu se gândise să devină cântăreț, ci jucător de fotbal sau avocat. Chiar a fost refuzat atunci când a vrut să cânte în corul liceului. La vârsta de douăzeci de ani, a avut un groaznic accident de mașină. A fost anunțat că nu va mai putea merge niciodată. A rămas un an în spital, și acolo o infirmieră i-a dăruit o chitară. Tocmai în acest moment a început să-și dezvolte talentul. La ora actuală, cântecele sale sunt înregistrate în opt limbi și sunt ascultate în mai mult de șaizeci de țări. Se cântă chiar o melodie de-a lui, undeva în lume, la fiecare treizeci de secunde. Nu-i prea rău pentru un băiat despre care se credea că va muri sau că va rămâne paralizat pe viață! Ca și W. Mitchell, ca și Pete Strudwick, n-a pornit de la o reușită uimitoare. A pornit de la o tragedie personală. Dar a ales să-și reprezinte situația în cea mai bună lumină posibilă și, începând de aici, a făcut din viața sa un triumf.

Ce îi deosebește deci pe W. Mitchell și John Belushi? Pe cei doi puști de pe plajă? Ce a făcut posibilă reușita lui Julio Iglesias? Modul în care oamenii comunică cu ei înșiși constituie urzeala din care sunt țesute toate reușitele. Putem considera fiecare experiență ca o lovitură fatală sau ca o sfidare, ca un eșec sau ca un punct de sprijin. Cei care reușesc fac astfel încât să fie răsturnați de un val, și apoi trag învățămintele de aici, pentru a putea să fie duși de următorul. Sfidează bruma iernii, pentru că știu că imediat după aceea vine primăvara. Sunt conștienți de faptul că acțiunile lor le determină cursul vieții și de faptul că, modificând aceste acțiuni, totodată mintale și fizice, își pot transforma viața.

Atunci când W. Mitchell a aflat că 75% din corpul lui era acoperit de arsuri de gradul al treilea, putea alege să interpreteze această informație în diferite moduri, să vadă în asta un motiv de a muri, sau să decidă să-i trimită creierului său orice alt mesaj. A ales să-și spună că acest eveniment s-a produs deliberat. Și că îi va oferi într-o bună zi ocazia de a trage de aici mari avantaje în drumul său spre reușită. Și-a alcătuit astfel un ansamblu de convingeri și de valori care i-au dat o orientare în viață, în sensul beneficiului, și nu al tragediei – chiar și după ce s-a trezit că e paralizat. Cum a ajuns Pete Strudwick să alerge Pike's Peak, unul dintre maratoanele cele mai dificile din lume, când nu avea nici mâini, nici picioare? E simplu. A controlat modul de a comunica cu el însuși. Atunci când corpul lui îi transmitea semnale pe care în trecut le interpretase ca o limită, o durere, o oboseală, le dădea o semnificație nouă și își continua comunicarea cu sistemul nervos într-un mod care-i permitea să continue să alerge.

Tipul de comportament pe care-l adoptăm rezultă din starea neurofiziologică în care ne aflăm. Această stare ne poate înzestra cu o putere sau ne

poate mutila – dar noi o creăm, și nu mediul înconjurător. Cei doi copii au fost doborâți de același val. Unul s-a simțit demoralizat, celălalt, exaltat. Valul e cel care i-a adus în această stare? Nu. Dacă așa ar fi stat lucrurile, ei ar fi reacționat în același fel. Ceea ce a contat n-a fost valul, ci reprezentarea pe care și-au făcut-o despre el și starea interioară pe care a creat-o această reprezentare. Ceea ce trebuie neapărat să se observe aici este că au produs ei înșiși efectul pe care l-au resimțit. Sigur, mediul înconjurător a slujit drept stimul, dar modul în care și-au reprezentat acest stimul i-a determinat sensul, bun sau rău: o lecție folositoare, o ocazie de a plânge, de a râde, sau de a se entuziasma. Aș înclina să cred că principala deosebire între oameni constă în modul în care aleg să perceapă evenimentele. Detaliul care schimbă totul este modul în care oamenii aleg să reacționeze în raport cu ceea ce văd, aud și resimt.

Cum comunicăm cu noi înșine? Comunicarea se instituie datorită manipulării unei părți din sistemul nostru nervos. În principal prin imaginile pe care ni le formăm în minte, prin ceea ce ne spunem nouă înșine, prin modul nostru de a sta, de a respira și de a ne pune în mișcare mușchii dăm un sens lucrurilor pe care le resimțim. Veți descoperi în această carte o serie de mijloace simple de a transforma modul în care vă folosiți mintea și corpul, și de a acționa în același timp asupra senzațiilor și asupra comportamentului dumneavoastră. Aceste transformări se pot opera repede și nedureros – chiar dacă tiparele de senzații și de comportamente pe care doriți să le modificați au devenit obiceiuri.

Mulți oameni își petrec timpul reflectând, spunându-și: „Ah, dacă aș putea să schimb condițiile materiale din viața mea, ah, dacă aș avea mai mulți bani și mai mult timp, ah, dacă aș avea o casă mai frumoasă și mai mulți prieteni... aș fi mai fericit." Contrar credinței populare, abundența bunurilor deținute nu garantează un sentiment de fericire, nici de reușită personală. Am lucrat cu clienți a căror avere se numără în sute de milioane de dolari, care sunt înconjurați de oameni care se ocupă de ei, și a căror muncă a îmbunătățit viața a milioane de persoane. Totuși, în ciuda semnelor exterioare ale reușitei lor, acești oameni erau nefericiți sau total deprimați. Considerându-se singuri, se abandonau deseori alcoolului sau drogurilor, pentru a-și modifica percepțiile. Descopereau totuși că această schimbare nu era decât temporară, căci, atunci când efectul drogului se estompa, se trezeau cu aceeași strategie de percepere, iar modul lor de comunicare cu ei înșiși recrea senzațiile pe care încercaseră să le înlăture cu ajutorul drogurilor. Nu erau conștienți de faptul că aceste schimbări durabile se fac adoptând moduri de comunicare în interior, scheme care aduc bucuria și dragostea fără vreo acțiune biochimică.

Viața bărbaților și femeilor ca John Belushi, Marilyn Monroe, Elvis Presley și Howard Hughes arată deslușit cât de mult ne înșelăm crezând că bogăția exterioară oferă un remediu pentru lipsurile interioare. Dacă deci vă surprindeți pe cale de a vă spune: „Aș fi fericit dacă măcar...", opriți-vă și amintiți-vă că fericirea, bucuria și plăcerea sunt senzații pe care le creăm comunicând cu noi înșine – ele nu depind de mediul înconjurător. Și puteți să le creați imediat, modificând modul în care vă folosiți sistemul nervos. Nu încerc să spun că e bine să trăim în sărăcie pentru că avem puterea de a percepe lucrurile în modul în care alegem s-o facem. Nu spun nici că nu pot exista decât momente de fericire, sau că ne place tot ce ni se întâmplă. Cred că orice emoție este importantă în contextul ei. Viața este un echilibru. Experiența bogăției la toate nivelurile – afectiv, social, spiritual, fizic și material – este o sfidare pasionantă. Vă puteți alege senzațiile și acțiunile în orice situație. Nu există limite în alegerea percepțiilor noastre, cu excepția celor pe care ni le impunem noi înșine.

Nu lucrurile se schimbă, noi suntem cei care se schimbă.

Henry Thoreau

Există o modalitate simplă de a reuși, care constă în a observa stările și reprezentările interioare care conduc la succes și în a învăța să le reproducem. Dacă o stare anume produce cutare efect asupra cuiva, există șanse mari să producă același efect asupra noastră. În încercarea mea de a mă realiza, am luat-o pe toate căile pe care le-am întâlnit, am studiat toate terapiile, toate tehnicile de gândire pozitivă, toate formele de dezvoltare spirituală. După o vreme, a început să mi se facă greață. Tot ceea ce găseam părea o variantă a trei metode principale: gândirea pozitivă, o formă de terapie de descărcare emoțională (ca în psihanaliză) sau misticismul oriental. Fiecare avea calitățile sale, dar nici una nu părea să corespundă exact cu ceea ce căutam.

Apoi am dat peste o știință cunoscută sub numele de „programare neurolingvistică" – pe scurt, PNL. PNL este studiul modului în care limbajul, totodată verbal și nonverbal, afectează sistemul nervos. Orice acțiune depinde de capacitatea noastră de a ne dirija sistemul nervos. Oamenii care produc efecte remarcabile sunt cei care reușesc să stabilească comunicări speciale cu și prin sistemul lor nervos.

PNL studiază modul în care indivizii comunică cu ei înșiși pentru a provoca stările cele mai fecunde și pentru a oferi astfel cea mai mare gamă de comportamente posibile. Chiar dacă termenul de „programare neurolingvistică" descrie bine știința pe care o desemnează, furnizează, poate, și motivul

pentru care n-ați auzit vorbindu-se de ea până acum. În trecut, această știință o învățau mai ales terapeuții și un mic număr de cadre de conducere, selectate cu grijă. Când mi s-a vorbit despre ea pentru prima dată, am înțeles imediat că era ceva cu totul diferit de tot ceea ce cunoscusem mai înainte. Am văzut un practician lucrând cu o femeie care era în tratament de mai mult de trei ani, pentru simptome de fobie, și, în mai puțin de trei sferturi de oră, fobia dispăruse. Am mușcat momeala. Am hotărât să aflu totul despre acest subiect. (Apropo, se obține deseori același rezultat în cinci sau zece minute.) PNL furnizează un cadru sistematic care permite dirijarea propriului creier. Ea ne învață să controlăm nu numai stările și comportamentele noastre, ci și stările și comportamentele celorlalți. Pe scurt, este știința gestionării optime a minții, care urmărește să producă rezultatele pe care le dorim.

PNL oferea exact ceea ce căutam: cheia permițând să se înțeleagă prin ce mister unele persoane reușesc să obțină ceea ce am numit rezultate optime. Dacă un individ este capabil să se trezească dimineața repede, cu ușurință, și să se simtă plin de energie, este un rezultat pe care l-a produs el însuși. Întrebarea care se pune atunci este de a ști cum a reușit s-o facă. Dat fiind că rezultatele sunt întotdeauna produsul acțiunilor, ce acțiuni mintale sau fizice dau naștere procesului neurofiziologic de trezire rapidă și ușoară? Una dintre presupozițiile PNL este că avem, toți, același sistem neurologic. Dacă deci cineva în lume a reușit să facă un lucru, ar trebui să puteți să-l faceți și dumneavoastră, cu condiția să vă utilizați sistemul nervos exact în același fel. Procesul care constă în a descoperi exact ceea ce fac ceilalți pentru a obține un rezultat anume se numește „imitație".

Repet: ceea ce e posibil pentru alții e posibil și pentru dumneavoastră. Nu este vorba deci despre a afla dacă veți reuși să obțineți aceleași rezultate ca și ceilalți, ci despre a vă întreba cum au reușit s-o facă. Este o simplă chestiune de strategie. Dacă știți pe cineva care a trecut drept maestru în arta de a spune cuvintele pe litere[1], există un mod de a-l egala în patru sau cinci minute, modelându-vă după el. (Veți învăța această tehnică în capitolul 7.) Dacă o persoană pe care o cunoașteți comunică perfect cu copiii ei, puteți face și dumneavoastră asta. Dacă cineva se trezește cu ușurință dimineața, o puteți face și dumneavoastră. Vă este suficient, în fiecare caz, să copiați modul în care ceilalți își controlează sistemul nervos. Evident că unele sarcini sunt mai complicate decât altele și cer uneori mai mult timp pentru a fi integrate, apoi reproduse. Dacă totuși sunteți suficient de motivat și convingerea dumneavoastră continuă să vă susțină pe tot parcursul

1. Este vorba despre limba engleză, în care marea majoritate a cuvintelor nu se pronunță așa cum se scriu (n. tr.).

adaptării dumneavoastră, aproape tot ceea ce face un om poate fi imitat. În numeroase cazuri, se întâmplă că o persoană a petrecut ani întregi de tatonare pentru a găsi mijlocul specific de a-și utiliza corpul sau mintea astfel încât să obțină cutare sau cutare rezultat. Dar puteți să intrați și dumneavoastră în joc, puteți să imitați acțiunile care au necesitat ani de perfecționare, și să obțineți același rezultat în câteva clipe, câteva luni... în orice caz, într-un timp mult mai scurt decât cel care i-a fost necesar persoanei pe care doriți s-o imitați.

Cei doi oameni care sunt la originea PNL se numesc John Grinder și Richard Bandler. Grinder este un lingvist eminent. Bandler este matematician, practician al Gestalt-terapiei și informatician. Cei doi au hotărât să-și unească talentele pentru a se consacra unei sarcini excepționale: stabilirea unor modele plecând de la indivizi care s-au dovedit a fi cei mai buni în specialitatea lor. Au început deci să caute persoane care se dovediseră deosebit de eficiente pentru a opera ceea ce, după părerea lor, atâția oameni doresc: o schimbare. Au observat indivizi (oameni de afaceri, terapeuți etc.) care reușiseră, pentru a analiza metodele pe care le puseseră la punct după ani de tatonare.

Bandler și Grinder sunt cunoscuți mai ales pentru elaborarea unui număr de scheme eficace de intervenții comportamentale, pe care le-au codificat bazându-se pe lucrările doctorului Milton Erikson, unul dintre cei mai mari hipnoterapeuți care au existat vreodată, ca și pe cele ale Virginiei Satir, extraordinar terapeut familial, și pe ale lui Gregory Bateson, antropolog. Au descoperit, de exemplu, cum reușise Satir să rezolve sistematic probleme relaționale cu privire la care alți terapeuți dăduseră greș. Au descoperit modelele de acțiune pe care le folosea pentru a produce anumite efecte. Apoi i-au învățat pe studenții lor aceste modele, și aceștia au fost imediat în stare să le utilizeze și să obțină rezultate de aceeași calitate, chiar fără să aibă în spatele lor anii de practică ai celebrei terapeute. Semănând aceleași semințe, strângeau aceeași recoltă. Lucrând în continuare cu schemele fundamentale pe care le modelaseră cu privire la cei trei maeștri, Bandler și Grinder au început să-și creeze propriile lor scheme și să îi învețe pe alții să le folosească. Ansamblul acestor modele alcătuiește ceea ce numim „programare neurolingvistică".

Aceste două genii au făcut totuși mult mai mult decât să ne furnizeze o serie de modele eficace de schimbare. Ei ne-au oferit o viziune sistematică asupra mijloacelor care permit reproducerea oricărei forme de realizare umană într-o perioadă foarte scurtă de timp.

Reușita lor este legendară. Totuși, deși au avut la dispoziție uneltele, mulți oameni s-au mulțumit să le studieze modelele de schimbare afectivă

sau comportamentală, dar n-au găsit niciodată în ei înșiși suficiente resurse personale pentru a le folosi într-un mod eficace și coerent. Repet din nou: știința nu este de ajuns. Acțiunea este cea care produce rezultatele.

Am citit toate lucrările pe care le-am putut găsi despre PNL, și foarte puține dintre ele studiază procesul de imitație. Or, pentru mine, imitația este drumul triumfal spre reușită. Dacă, într-adevăr, cineva în lume obține rezultatul pe care îl urmăresc, cred că sunt în măsură să-l obțin și eu, cu condiția, evident, să-i consacru timpul și eforturile necesare. Și, dacă doriți să reușiți, singurul lucru pe care-l aveți de făcut este să găsiți mijlocul de a-i imita pe cei care au reușit înaintea dumneavoastră. Adică să descoperiți ce acțiuni au întreprins și, în special, cum și-au folosit creierul și corpul pentru a obține rezultatele pe care încercați să le reeditați. Dacă doriți să deveniți mai bun ca prieten, ca părinte, ca atlet, ca manager... tot ceea ce aveți de făcut este să vă găsiți niște modele.

Cei care transformă lumea sunt deseori niște imitatori profesioniști, oameni care au stăpânit arta de a învăța tot ceea ce vroiau inspirându-se mai mult din experiența celorlalți decât dintr-a lor. Ei dispun astfel de o modalitate de a câștiga timp. Dacă examinăm lista *best-seller*-urilor publicată de *New York Times*, observăm că majoritatea cărților care sunt în fruntea listei oferă modele de urmat pentru perfecționarea într-un domeniu anume. Ultima lucrare a lui Peter Drucker se intitulează *Inovație și spirit întreprinzător* (*Innovation and Entrepreneurship*). În această carte, Peter Drucker schițează diversele acțiuni care trebuie să fie făcute pentru a deveni un manager eficace și un inovator. El demonstrează foarte clar că inovația este un proces specific și voluntar. Nu există nimic misterios și nimic magic în funcția de manager. Nu este o caracteristică genetică. Este o materie care se învață. Toate astea nu vă spun nimic? Totuși Peter Drucker este considerat creatorul practicii moderne a afacerilor, datorită modelelor sale. *Manager într-un minut (The One Minute Manager)*, scrisă de Kenneth Blanchard și Spencer Johnson, este un model în materie de comunicare și de gestionare a relațiilor umane. Această lucrare se bazează pe exemplele unora dintre managerii cei mai strălucițiți din Statele Unite. *Căutarea perfecțiunii (In Search of Excellence)*, de Thomas Peters și Robert Waterman Jr., este, evident, o carte despre modele de afaceri remarcabile. *Mâna întinsă (A Bridge Across Forever)*, de Richard Bach, oferă un alt punct de vedere, un nou model de examinare a relațiilor interpersonale. Și lista continuă în mod asemănător. Cartea de față conține, la rândul ei, o serie de modele de control asupra minții și corpului dumneavoastră și asupra modului de a comunica cu ceilalți, cu cel mai mare beneficiu pentru toate părțile implicate. Obiectivul meu nu e totuși numai acela de a vă învăța niște modele de reușită, ci și de a merge mai departe, învățându-vă să vă creați propriile modele.

Îl puteți învăța pe un câine modele care îi vor îmbunătăți comportamentul. Dar puteți face același lucru și cu oamenii. Dar ceea ce vreau să învățați este un proces, un cadru, o disciplină care să vă permită să imitați niște comportamente remarcabile în orice circumstanțe. Vreau să vă învăț unele dintre modelele cele mai eficiente ale PNL. În plus, vreau să deveniți mai mult decât un simplu specialist în PNL: un „imitator". Cineva care își însușește orice realizare și care o face să fie a sa, care să fie constant în căutarea unor tehnologii ale performanței optime, fără a se atașa vreodată de sisteme sau de modele bine definite, ci care, din contră, caută sistematic moduri noi și eficiente de a obține rezultatele pe care și le dorește.

Amintiți-vă că PNL se bazează pe ideea că toți oamenii au același sistem neurologic, deci aceleași resurse, și că reușita poate fi reeditată. Dacă cineva e capabil de un lucru, sunteți și dumneavoastră capabil să-l faceți. Căci cei care reușesc lasă în urma lor indicii, repetă iarăși și iarăși un anumit tip de acțiune. Dacă îi observați cu atenție, dacă puneți întrebări, veți ajunge să descoperiți care sunt aceste acțiuni.

Acum câtva timp, făceam scufundări în largul insulei Maui, și duceam cu mine butelii grele de oxigen. Totuși a trebuit să urc la suprafață mai devreme decât ceilalți scufundători, pentru că nu aveam aer. L-am întrebat pe îndrumătorul nostru cum făcea pentru a rămâne sub apă așa de mult timp, și mi-a explicat că făcea astfel încât aerul să țină mai mult, creându-și mintal o cutie toracică mai puțin voluminoasă decât a lui, spunându-și că inima lui bătea încet și regulat și îndeplinind o serie de alte exerciții de control asupra fiziologiei sale. Am încercat deci să-i aplic sistemul și, la scufundarea următoare, am rămas la fund cu cinci minute mai mult. Am avut mai puțină nevoie de aer, pentru că, imitând gesturile fizice și mintale ale îndrumătorului meu, am obținut aceleași efecte ca și el.

Pentru a imita reușita, trebuie să ne transformăm în detectivi, în anchetatori. Trebuie să punem multe întrebări pentru a descoperi toate indiciile care duc la succes.

L-am învățat pe cel mai bun trăgător cu pistolul din armata americană cum să-și îmbunătățească tirul, descoperind modelele exacte de reușită cu pistolul. Am înțeles talentul unui maestru de karate observând ce gândea și ce făcea. Am ajutat atleți profesioniști și atleți olimpici să-și îmbunătățească performanțele. Și am reușit găsind mijlocul de a copia exact ceea ce făceau acești oameni atunci când obțineau cele mai bune rezultate ale lor, apoi arătându-le cum să declanșeze aceste performanțe la cerere.

A construi plecând de la reușitele celorlalți este unul dintre aspectele fundamentale ale majorității uceniciilor. În lumea tehnicii, orice concepție nouă a unei mașini sau a unui calculator derivă din descoperiri și progrese

anterioare. În lumea afacerilor, o societate care nu trage învățăminte din trecut este pierdută.

Dar lumea comportamentului uman este una dintre puținele care continuă să opereze plecând de la teorii demodate. Mulți dintre noi aplică încă modele de funcționare a creierului și modele de comportament care datează din secolul al XIX-lea. Lipim eticheta „depresie" pe unele dintre stările noastre și... ne simțim deprimați. La drept vorbind, acești termeni sunt niște profeții a căror realizare e aproape garantată. Or, această carte vă învață o tehnică direct disponibilă, o tehnică ce vă permite să obțineți viața pe care o doriți – și totuși e o metodă de care majoritatea oamenilor n-au auzit vorbindu-se niciodată.

Bandler și Grinder au descoperit că există trei mecanisme fundamentale care permit reeditarea oricărei forme de reușită umană. Este vorba, de fapt, de trei tipuri de acțiuni fizice și mintale care corespund exact cu calitatea rezultatelor pe care le obținem. Puteți să vi le imaginați sub forma a trei uși care se deschid spre o sală de banchet somptuoasă.

Prima „ușă" reprezintă *sistemul de credințe* al individului în cauză. Lucrurile în care crede, ceea ce socotește ca fiind posibil și ca fiind imposibil determină, într-adevăr, într-o mare măsură, lucrurile pe care este capabil sau incapabil să le facă. „Fie că ne credem capabili sau incapabili de vreun lucru, avem întotdeauna dreptate", spune o veche maximă. Și, într-o anumită măsură, așa și este. Căci, atunci când credem că nu suntem capabili să facem ceva, îi trimitem sistemului nervos mesaje sistematice care limitează sau suprimă capacitatea noastră de a ajunge la acest rezultat. Dacă, din contră, îi trimitem mesaje indicând că putem face acel lucru, aceste mesaje, ordonându-i creierului să producă anumite rezultate, creează posibilitatea ca ele să se producă. Dacă, prin urmare, reușiți să imitați ansamblul convingerilor unui individ, ați făcut primul pas spre imitarea acțiunii lui și spre producerea unor rezultate identice. Vom examina mai detaliat sistemele de credințe în capitolul 4.

A doua „ușă" reprezintă sintaxa mintală a individului. Este vorba despre modul în care își organizează gândirea. Sintaxa este asemenea unui cod: Un număr de telefon este alcătuit din șase sau șapte cifre, dar trebuie să le formați în ordinea corectă pentru a vorbi cu interlocutorul dorit. La fel se întâmplă atunci când doriți să ajungeți la partea din sistemul nervos care vă va ajuta cel mai mult să obțineți rezultatul dorit. La fel și în cazul comunicării. Deseori oamenii nu comunică bine pentru că folosesc sintaxe mintale diferite, coduri diferite. Descifrați codurile, și atunci veți fi trecut de a doua „ușă" care duce spre imitarea a ceea ce este mai bun la ceilalți. Vom studia problema sintaxei în capitolul 7.

A treia „ușă" este fiziologia. Corpul și mintea sunt foarte strâns legate între ele. Modul dumneavoastră de a respira, de a sta, postura dumneavoastră, expresia feței dumneavoastră, natura și calitatea mișcărilor dumneavoastră determină starea în care vă aflați. La fel, această stare determină numărul și calitatea comportamentelor pe care sunteți în măsură să le adoptați. Vom vorbi despre fiziologie în capitolul 9.

De fapt, ne petrecem timpul imitând. Cum învață copilul să vorbească? Cum învață un atlet tânăr de la un fost atlet? Cum învață un om de afaceri promițător să-și structureze întreprinderea? Iată chiar un exemplu de imitație împrumutat din lumea afacerilor. Există un mijloc prin care mulți oameni câștigă bani, și pe care eu îl numesc decalaj. Trăim într-o civilizație care este suficient de uniformă pentru ca ceea ce funcționează undeva să funcționeze și altundeva. Dacă cineva a reușit punând pe picioare un magazin de prăjiturele cu ciocolată într-un pasaj comercial din Detroit, există șanse mari ca aceeași afacere să meargă și într-un pasaj comercial din Dallas.

Pentru a câștiga mulți bani, nu aveți nevoie nici măcar să fiți deosebit de inteligent. Mulți oameni se mulțumesc să găsească o afacere care merge și s-o pună pe picioare altundeva, înainte ca timpul de decalaj să se fi scurs. Singurul lucru care trebuie să fie făcut este să se adopte o soluție care s-a dovedit viabilă, și să fie reeditată aceasta, sau, și mai bine, să fie ameliorată. Pentru cei care acționează astfel, succesul este aproape garantat.

Cei mai buni imitatori din lume sunt japonezii. Cum se explică miracolul economiei japoneze? Prin inovații strălucite? Uneori. Dacă totuși studiați istoria industriei japoneze din ultimii douăzeci de ani, veți descoperi că sunt puține marile produse care au apărut în Japonia. Japonezii se mulțumesc deseori să preia produse sau idei apărute în Statele Unite sau în Europa, fie că e vorba de mașini sau de semiconductori, să păstreze ceea ce este mai bun din ele și să îmbunătățească restul.

Cum a reușit W. Mitchell nu doar să supraviețuiască, ci și să prospere, după ce suferise cea mai mare catastrofă pe care și-o poate imagina un om? Când era în spital, prietenii i-au citit articole despre cum depășiseră alții ca el imense dificultăți. Dispunea astfel de un model pozitiv și a știut să-i dea acestui model mai multă forță decât tuturor experiențelor negative pe care urma să le trăiască. Încă o dată, diferența între cei care reușesc și cei care dau greș nu constă în ceea ce ei posedă, ci în ceea ce aleg să vadă și să facă plecând de la ceea ce le oferă viața.

Datorită acestui procedeu de imitație, am început să obțin imediat rezultate, pentru mine și pentru ceilalți. Am continuat să caut modele de gândire și de comportament permițând producerea unor efecte remarcabile în puțin timp. Am intitulat aceste modele combinate „tehnici de performanță

optimă"[1]. Ele constituie corpul acestei cărți. Dar aș vrea să precizez un lucru. Obiectivul meu nu este de a vă permite doar să le stăpâniți, ci și să vă creați modelele dumneavoastră personale. John Grinder m-a învățat să nu cred niciodată prea mult într-un sistem, căci există întotdeauna un caz în care sistemul nu se aplică. PNL este un instrument puternic, dar nu este nimic mai mult: este un instrument care trebuie să vă permită să vă puneți la punct propriile tehnici. Nu există o strategie unică, care să funcționeze în toate cazurile. Imitația nu este, sigur, o noutate. Toți marii inventatori au imitat descoperirile predecesorilor lor pentru a ajunge, în cele din urmă, la ceva nou. Toți copiii îi imită pe oamenii care îi înconjoară.

Nenorocirea este că majoritatea dintre noi imită într-un mod totalmente aleatoriu, fără vreun model precis. Culegem la întâmplare câte ceva de la unul și de la altul, și nu băgăm în seamă o trăsătură foarte importantă de la o a treia persoană. Imităm ceva bun de aici și ceva rău de dincolo. Încercăm să imităm o persoană pe care o respectăm, dar nu ne dăm seama că nu știm într-adevăr cum să copiem ceea ce face ea.

Șansa apare atunci suntem pregătiți să profităm de ocazie.

Această carte trebuie să fie pentru dumneavoastră un ghid al imitației conștiente și exacte. Experiența mea în ceea ce privește imitația reușitei m-a învățat că purtările pe care le considerăm uneori ca fiind apanajul inteligențelor superioare sunt, de fapt, la îndemâna tuturor celor care știu să le imite eficient. Dacă priviți în jurul dumneavoastră, veți constata că indivizii care domină civilizația noastră sunt cei care au trecut drept maeștri în arta imitației. Este ceea ce fac cei care fabrică imaginile din publicitate sau din politică. Nu neg existența unor copii-minune sau a unor ființe înzestrate genetic. Spun doar că fac anumite lucruri într-un anumit fel și că, dacă învățăm să facem ca ei, putem ajunge la aceleași rezultate. Mijlocul de a reuși acest lucru constă în a compara cu al lor modul în care vă folosiți mintea și corpul. Acolo veți descoperi acel „detaliu care schimbă totul".

În urmă cu doar patru ani, din lipsa unor acțiuni pozitive, făcusem din viața mea o dramă permanentă. Lumea mea exterioară nu reflecta individul care credeam că sunt, interior. Cunoșteam toate instrumentele, dar nu făceam nimic în sensul unei schimbări. Eram extrem de nefericit, cântăream cu cincisprezece kilograme mai mult și eram lipsit de resurse atât pe plan spiritual, cât și material. Mă simțeam gol pe dinăuntru. Relațiile mele cu

1. Brevet depus.

ceilalți erau catastrofale. Într-o bună zi, m-am săturat să trăiesc astfel și am hotărât să-mi consacru tot timpul studiului reușitei. Pe deasupra, am hotărât să folosesc ceea ce învățasem și să acționez asupra acestor cunoștințe. Am început deci să examinez diferențele între oamenii care se simțeau tot timpul fericiți și mine. În loc să ajung la concluzia obișnuită, după care oamenii „fericiți" erau cei care aveau o comportare mai bună decât a mea, le-am pus întrebări precise, ca să încerc să determin exact ceea ce făceau cu corpul și cu mintea lor pentru a fi întotdeauna atât de fericiți. Am descoperit că-și administrau impresiile într-un mod diferit față de mine. Am adoptat strategiile lor și, deodată, cele mai neînsemnate lucruri m-au făcut fericit. Datorită modului lor de a vedea lucrurile, am învățat să apreciez viața.

Începeți deci să gândiți ca un imitator, să fiți încontinuu cu ochii după modele și tipuri de acțiuni care produc rezultate remarcabile. Dacă cineva săvârșește un lucru măreț, prima întrebare care trebuie să vă vină în minte este: „Cum a făcut asta?". Aș vrea să hărțuiți reușita, să spionați vraja care se ascunde în tot ceea ce vedeți, și să descoperiți ceea ce o produce, pentru a reuși să obțineți aceleași rezultate oricând doriți.

Vom examina acum ceea ce determină reacțiile noastre la diferitele situații din viață.

3.

ȘTIINȚA DE A DOBÂNDI O ANUMITĂ STARE

Mintea este cea care face binele și răul,
Nenorocirea sau fericirea, bogăția sau sărăcia.
Edmund Spencer

Ați avut vreodată impresia că totul merge ca pe roate, senzația că nu puteți face nici o greșeală, cât de mică? Acea partidă de tenis în care toate mingile dumneavoastră treceau chiar pe deasupra fileului... Acea ședință în care aveați răspuns la toate... Momentul în care v-ați uimit pe dumneavoastră înșivă, îndeplinind un act eroic de care nu vă credeați în stare... Poate că ați avut și experiența contrară, pe care o cunoașteți în zilele acelea în care nimic nu vă iese, în care sunteți deodată incapabili să faceți un gest pe care de obicei îl faceți cu ușurință, sau în care totul pare să vă iasă pe dos.

Ce s-a întâmplat? Erați același om, deci ar fi trebuit să dispuneți de aceleași resurse. De ce obțineți când rezultate catastrofale, când rezultate excelente? De ce uneori și cei mai buni atleți au performanțe egale cu zero? Pentru că stările noastre neurofiziologice variază. Există, într-adevăr, stări dinamizante – încrederea, dragostea, puterea interioară, extazul, convingerea –, care ne permit să captăm toate resursele de care dispunem. Și există stări paralizante – neliniștea, depresia, frica, angoasa, tristețea, frustrarea –, care ne fac neputincioși. Trecem toți de la stări bune la stări rele și invers. Vi s-a întâmplat să intrați într-o cafenea și barmanul să se răstească: „Ce vreți?" Credeți că este singurul său mod de a comunica? Poate că a avut, într-adevăr, o viață atât de grea încât nu știe să se comporte altfel, dar este mai probabil să fi avut doar o zi grea și mulți clienți, dintre care unii trebuie să se fi purtat urât cu el. În fond, nu este o persoană răuvoitoare, ci doar o ființă la capătul puterilor. Modificați starea în care se află, și îi veți modifica și comportamentul.

Înțelegerea stării în care ne aflăm, aceasta este cheia schimbării și a reușitei. Comportamentul nostru rezultă din starea în care ne aflăm. Ne folosim întotdeauna în mod optim resursele de care dispunem, dar ni se întâmplă, din nefericire, să ne aflăm în stări care corespund unei penurii a acestor resurse. Pentru că eram într-una dintre aceste stări, am făcut sau am spus deseori lucruri pe care apoi le-am regretat, sau de care mi-a fost rușine.

Cu siguranță, vi s-a întâmplat și dumneavoastră asta. Și, când cineva se poartă urât, trebuie să vă amintiți aceste momente. Veți învăța astfel să fiți înțelegători, în loc să fiți mânioși. Nu aruncăm cu pietre în pereți atunci când locuim într-o casă de sticlă. Spuneți-vă că purtarea unui om nu este omul însuși. Și învățați să vă controlați stările, deci și comportamentele. Nu v-ar plăcea să pocniți din degete și să vă treziți instantaneu plin de dinamism, de entuziasm, de încredere, cu mintea trează și cu corpul debordând de energie? Ei bine... se poate.

Atunci când veți fi terminat de citit această carte, veți ști cum să intrați în stările cele mai dinamizante și cum să ieșiți din stările de inerție, de fiecare dată când veți dori acest lucru. Cheia puterii este acțiunea. Trebuie să învățați să folosiți stările care vă permit să acționați într-un mod hotărâtor, coerent, determinat. Vom începe prin a vedea, în acest capitol, ce sunt aceste stări și ce rezultate favorizează ele. Apoi vom învăța să le punem în slujba noastră.

O stare poate fi definită ca suma a milioane de fenomene neurologice care au loc în noi, adică a tot ceea ce ni se întâmplă într-un moment dat. Majoritatea stărilor noastre se instaurează fără o intervenție conștientă din partea noastră. Are loc un eveniment, și noi reacționăm la el intrând într-o stare anume. Fie că este fecundă sau inhibitoare, această stare pare să ne fie, în general, impusă, fără ca noi s-o putem modifica. Cei care reușesc sunt cei care știu să intre, oricând doresc, într-o stare creatoare de dinamism.

De fapt, nu dorim decât un lucru: să ne aflăm într-o anumită stare. Faceți lista lucrurilor pe care le așteptați de la viață. Dragoste? Ei bine, dragostea este o stare, o senzație pe care o denumim plecând de la anumiți stimuli din mediul înconjurător. Bani? N-aveți ce face, bineînțeles, cu aceste bucăți de hârtie care au pe ele chipul unor persoane moarte și îngropate. Nu doriți, de fapt, decât ceea ce reprezintă banii pentru dumneavoastră: dragoste, încredere, libertate sau orice altă stare pe care pot, după părerea dumneavoastră, să v-o producă. Prin urmare, cheia dragostei, a bucuriei, a puterii la care omul visează dintotdeauna – cea de a-și duce viața cum crede de cuviință – este capacitatea de a ne controla stările.

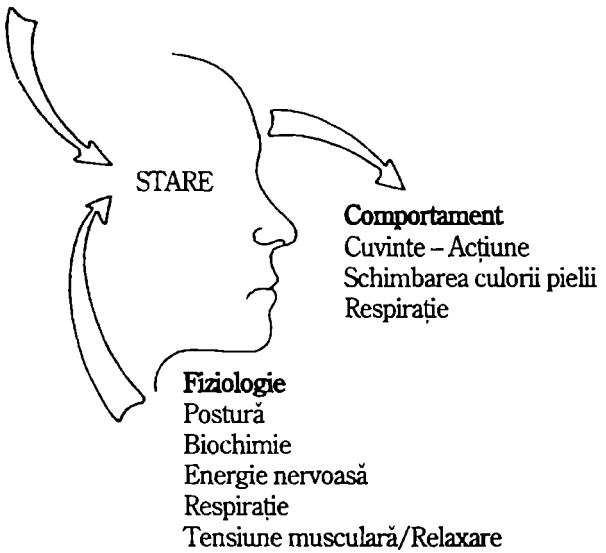
Pentru a reuși acest lucru, trebuie, înainte de toate, să ne utilizăm eficient creierul și să începem prin a înțelege cum funcționează el. Trebuie să știm mai întâi ce creează o stare. De secole întregi, omul n-a încetat să încerce să-și modifice stările, și deci modul de a vedea viața. A încercat postul, drogurile, ritualurile, muzica, dragostea, hrana, hipnoza, psalmodia. Toate aceste artificii au utilitatea lor, dar și limitele lor. Veți descoperi acum modalități cel puțin la fel de puternice și cu mult mai simple, și, în anumite cazuri, mai rapide și mai exacte.

Dacă orice comportament rezultă din starea în care ne aflăm, putem să ne întrebăm ce dă naștere acestei stări. O stare se compune din două elemente principale: reprezentările noastre interne și fiziologia noastră. Reprezentarea pe care o aveți despre lume și interpretarea pe care o dați situațiilor creează starea în care vă aflați, și deci tipul de comportament pe care îl veți adopta. De exemplu, cum îl tratați pe partenerul dumneavoastră de viață atunci când se întoarce acasă mai târziu decât trebuia? Reacția dumneavoastră depinde mult de starea în care vă aflați în momentul în care se întoarce, și această stare este ea însăși determinată în mare măsură de felul în care ați motivat această întârziere. Dacă ore în șir v-ați imaginat ființa iubită ca victimă a unui accident, plină de sânge, rănită, în spital sau decedată, când va ajunge să treacă peste prag, după caz, veți scoate un suspin de ușurare, veți izbucni în plâns sau o veți strânge în brațe, înainte de a o întreba ce s-a întâmplat. Aceste comportamente depind de starea dumneavoastră de îngrijorare. Dacă, în schimb, v-ați gândit că are o aventură amoroasă secretă, sau dacă v-ați repetat de multe ori că întârzie din cauză c-o doare în cot de ce simțiți, îi veți rezerva o primire radical diferită. Starea de mânie sau de decepție în care vă veți afla va da naștere unui anumit tip de comportament.

Ne putem întreba acum ce îl împinge pe un individ să intre într-o stare de neliniște, de furie sau de neîncredere în fața unui eveniment sau altuia. Cauzele sunt numeroase. Se poate să imităm reacția părinților noștri sau a altor modele pe care le avem. Dacă, atunci când erați copil, mama dumneavoastră se îngrijora mereu când tatăl se întorcea cu întârziere, poate că veți avea tendința să vedeți lucrurile într-o lumină sumbră. Dacă mama se plângea că nu poate avea încredere în tatăl dumneavoastră, veți putea fi tentat să imitați acest model. Convingerile noastre, reacțiile noastre, valorile pe care le avem și experiențele noastre din trecut modifică, într-adevăr, tipurile de reprezentări pe care ni le facem despre ceilalți.

Alt factor, cel puțin la fel de important: condiția noastră fiziologică. Tensiunea noastră musculară, alimentația noastră, modul nostru de a respira, postura noastră, nivelul nostru general de funcționare biochimică – toate aceste elemente au o influență asupra stării în care ne aflăm. Reprezentările interne și fiziologia funcționează împreună după o buclă cibernetică. Tot ceea ce o afectează pe una dintre ele o afectează, automat, și pe cealaltă. A ne modifica starea implică deci a ne transforma reprezentările interne și fiziologia. Dacă, în momentul în care ființa iubită ar trebui să fie acasă, corpul dumneavoastră este într-o stare de plenitudine, o să vi-o imaginați, cu siguranță, pe drum, blocată în vreun ambuteiaj. Dacă, în schimb, din diverse motive, sunteți într-o stare fiziologică de mare tensiune musculară sau de

CUM NE CREĂM STĂRILE INTERIOARE ȘI COMPORTAMENTELE



oboseală, dacă suferiți, sau dacă vă lipsesc glucidele din sânge, veți avea tendința să vă reprezentați lucrurile într-un mod care vă amplifică sentimentele dezagreabile. Când vă simțiți în plină formă fizică, vedeți lumea în același fel ca atunci când sunteți obosit sau bolnav? Evident, nu. Condiția dumneavoastră fizică vă modifică în întregime modul de a vă reprezenta lucrurile, și deci de a le trăi. Atunci când trăiți evenimente contrariante, nu simțiți imediat o oarecare tensiune în corpul dumneavoastră? Acești doi factori – reprezentare internă și condiție fizică – reacționează deci continuu unul asupra celuilalt, pentru a crea starea în care ne aflăm, care determină, la rândul ei, comportamentul nostru. De aceea, pentru a avea control asupra vieții noastre, este necesar să avem control asupra stărilor noastre. Și, pentru a avea control asupra stărilor noastre, trebuie să acționăm asupra reprezentărilor noastre interne și asupra fiziologiei noastre. Imaginați-vă că sunteți în stare să controlați sută la sută starea în care vă aflați, și asta, în orice moment!

Să încercăm deci, mai întâi, să înțelegem mecanismul senzațiilor noastre. Oamenii primesc și interpretează informațiile pe care li le furnizează mediul înconjurător, prin intermediul celor cinci simțuri ale lor: gustul, mirosul, văzul, auzul și pipăitul. Luăm majoritatea deciziilor care ne schimbă comportamentul folosind în special trei dintre aceste simțuri: văzul, auzul și pipăitul.

Acești receptori specializați îi transmit creierului stimulii exteriori. Prin diverse procese de generalizare, de distorsiune și de triere, creierul transformă aceste semnale electrice într-o reprezentare internă.

Experiența pe care o aveți cu privire la eveniment nu este, așadar, exact ceea ce s-a întâmplat, ci reprezentarea internă, personalizată, a ceea ce s-a întâmplat. Conștiința unui individ nu se poate ocupa de toate semnalele care îi parvin. Nu ar dura mult și ați înnebuni dacă ar trebui să atribuiți conștient un sens pentru mii de stimuli, de la pulsul sângelui din degetul dumneavoastră mare până la o vibrație din urechile dumneavoastră. Creierul trece deci la o filtrare și stochează informația de care are nevoie sau despre care crede că va avea nevoie mai târziu, și face astfel încât conștientul să nu aibă nevoie să se preocupe de restul.

Această filtrare explică imensa varietate a percepției umane. Două persoane pot să asiste la același accident de circulație și să-l relateze total diferit una de cealaltă. Una va acorda o mai mare importanță lucrurilor pe care le-a văzut, și cealaltă, lucrurilor pe care le-a auzit. Fiecare martor va întreprinde procesul de percepție cu un instrument fiziologic diferit. Poate că primul are o acuitate vizuală perfectă, pe când al doilea este miop. Pe de altă parte, se poate ca unul dintre ei să fi avut un accident în trecut și să-i fi păstrat o amintire foarte vie. În toate cazurile, își vor crea o reprezentare diferită a aceluiași eveniment. Iar această reprezentare va sluji, la rândul său, drept filtru pentru interpretarea evenimentelor viitoare.

„Harta nu e teritoriul", aceasta este una dintre ideile fundamentale ale PNL. După cum a scris Alfred Korzybski: „Trebuie să observăm caracteristicile importante ale hărții. Harta nu este teritoriul pe care-l reprezintă, ci, dacă este exactă, are o structură asemănătoare cu a acestuia, și de aici utilitatea ei." Transpunând acest lucru la indivizi, înseamnă că reprezentarea lor internă nu este o restituire exactă a evenimentului, ci doar o interpretare a lui, trecută prin filtrul convingerilor, pozițiilor, valorilor personale, și a ceea ce numim „metaprograme". Este, poate, motivul pentru care Einstein a spus cândva: „Oricine pretinde să se erijeze în judecător al adevărului și al științei riscă să piară în hohotele de râs ale zeilor".

O dată ce nu știm cum sunt în realitate lucrurile și o dată ce nu cunoaștem decât reprezentarea pe care ne-o facem despre ele, de ce să nu ni le

reprezentăm într-un fel care să ne dea putere nouă și altora, în loc să ne impunem limite? Cheia acestei operațiuni se numește „gestionare a memoriei", adică formarea de reprezentări care creează sistematic stări dinamizante. În orice experiență, ne putem concentra pe aspecte foarte diferite. Chiar și cel căruia totul pare să-i surâdă poate să nu vadă decât ceea ce nu merge și să intre într-o stare de depresie, de frustrare sau de mânie, sau, din contră, să se fixeze pe tot ceea ce îi iese așa cum vrea. Oricât de groaznică ar fi situația, puteți întotdeauna să v-o reprezentați într-un mod care să vă dea mai multă putere.

Amintiți-vă de W. Mitchell. Nu ceea ce i s-a întâmplat a contat, ci reprezentarea pe care și-a făcut-o despre aceasta. În ciuda groaznicelor sale arsuri și a paraliziei sale, a găsit mijlocul de a fi într-o stare fecundă. Aflați, așadar, că nimic nu este nici bun, nici rău în sine. Valoarea unui eveniment depinde de modul în care ni-l reprezentăm. Putem vedea lucrurile într-un mod care să ne pună într-o stare constructivă, sau putem face contrariul. Acordați-vă o clipă pentru a vă aminti o perioadă în care vă aflați într-o stare de putere.

Este ceea ce realizăm prin mersul pe foc. Dacă v-aș cere să lăsați din mână această carte și să traversați în picioarele goale un strat de cărbuni încinși, probabil că n-ați face acest lucru. Este ceva de care nu vă credeți capabil, și poate că nu veți asocia acest gest cu niște sentimente și stări fecunde. Astfel încât, atunci când vă vorbesc despre asta, nu intrați, fără îndoială, în starea care v-ar permite să întreprindeți o asemenea acțiune.

Mersul pe foc îi învață pe oameni să-și modifice stările și comportamentele astfel încât să poată acționa și obține rezultate, în ciuda fricii lor sau a oricărui alt obstacol care îi împiedică s-o facă. Oamenii care merg pe foc nu sunt diferiți de ceea ce erau în ziua în care au sosit, când credeau că nu sunt în stare s-o facă. Dar au învățat să-și modifice fiziologia, să-și modifice reprezentarea internă despre lucrurile pentru care se credeau capabili sau incapabili. Ceea ce li se părea o încercare cumplită a devenit astfel un gest pe care știu că-l pot face. Ei sunt, de acum înainte, capabili de a intra într-o stare întru totul fecundă și, pornind de la această stare, de a întreprinde acțiuni pe care le consideraseră imposibile în trecut.

Mersul pe foc îi ajută să-și formeze noi reprezentări despre ceea ce pot face, căci știu de acum că „neputințele" lor nu sunt decât limite pe care și le impun ei înșiși. A vorbi despre puterea pe care ne-o conferă starea în care ne aflăm este ceva, a experimenta acest lucru este altceva. Este ceea ce permite mersul pe foc, demonstrând cu claritate celor care îl practică faptul că comportamentul lor rezultă din starea în care se află. Căci, într-o clipă, datorită câtorva schimbări pe care le operează asupra ideii pe care și-o fac

despre acest gest, dobândesc o asemenea încredere în ei, încât devin în stare să trăiască această experiență de neuitat.

Pentru a obține rezultatele pe care ni le dorim, trebuie să ne reprezentăm lucrurile astfel încât să intrăm într-o stare suficient de fecundă pentru a putea găsi în ea puterea de a întreprinde ceva. Dacă nu reușiți s-o faceți, probabil este din cauză că nu puteți nici măcar să încercați s-o faceți, sau din cauză că încercați cu prea puțină convingere. Atunci când vă spun: „Haideți să mergem pe foc!", stimulii pe care-i emit special pentru dumneavoastră, prin cuvinte sau prin limbajul corpului, merg la creierul dumneavoastră, și acolo dau naștere unei reprezentări. Dacă imaginea pe care o creați este cea a unor indivizi cu inele în nas îndeplinind nu-știu-ce rit înspăimântător, sau cea a unor victime pe rug, nu vă veți afla într-o stare foarte dinamizantă. Iar dacă vă imaginați pe cale de a fi cuprins de flăcări, vă veți afla într-o stare întru totul inhibitivă.

Dacă, din contră, vă imaginați oameni care aplaudă, dansează și sărbătoresc, dacă vedeți o scenă de bucurie și de entuziasm intens, vă veți afla într-o stare cu totul diferită. Dacă vă reprezentați pe cale de a merge cu voioșie pe foc, dacă vă spuneți: „Da, chiar pot face asta", și dacă vă puneți corpul în mișcare ca și cum ați fi totalmente încrezător, aceste semnale neurologice vă vor permite, cu siguranță, să acționați: să mergeți pe foc.

La fel se întâmplă în cazul oricărei alte situații din viață. Dacă ne reprezentăm o situație de eșec, suntem siguri că vom da greș. Diferența între un W. Mitchell și alte persoane ține de faptul că el și-a reprezentat lumea ca pe un loc în care putea obține rezultatele pe care și le dorea. Este evident că, totuși, chiar și în stările cele mai dinamizante, nu reușim întotdeauna ceea ce ne dorim. Totuși, atunci când creăm starea adecvată situației, creăm totodată situația cea mai favorabilă pentru a ne folosi toate resursele în mod eficient.

Dar, dacă reprezentările interne și fiziologia concură la crearea stării din care se nasc comportamentele, ce determină apariția acestor comportamente atunci când ne aflăm în acea stare? O persoană aflată în starea de dragoste vă va strânge în brațe, pe când alta se va mulțumi să vă spună că vă iubește. Aceasta, pentru că, atunci când intrăm într-o stare anume, creierul nostru are acces la mai multe comportamente. Alegerea depinde, ea însăși, de modelele de care dispunem. Unele persoane, atunci când sunt cuprinse de mânie, nu dispun decât de un model de reacție: ele explodează – pentru că asta au învățat observându-și părinții. Unele au putut încerca alte reacții, care le-au permis să obțină ceea ce vroiau, și le-au înregistrat în memoria lor pentru o folosire ulterioară.

Fiecare dintre noi are concepții despre lume, scheme care îi modelează percepția mediului înconjurător. Pornind de la oamenii pe care îi cunoaștem,

de la cărțile pe care le citim sau de la filmele pe care le vedem, ne formăm o imagine despre lume și despre ce putem face. Viața lui W. Mitchell a fost modelată de amintirea unui bărbat pe care îl cunoscuse în copilărie, un paralitic care făcuse din viața lui o reușită. Mitchell dispunea, deci, de un model care l-a ajutat să-și spună că situația sa nu-l împiedica deloc să aibă succes.

Imitându-i pe alți indivizi, trebuie să descoperim convingerile particulare care îi fac să-și reprezinte o lume în care acțiunea este posibilă. Trebuie să aflăm exact cum își reprezintă experiența lor despre lume, care sunt imaginile pe care și le formează în minte, ce își spun, ce resimt. Și, repet, dacă reușim să trimitem aceleași mesaje corpului nostru, putem produce aceleași rezultate. Toată chestiunea imitației constă în aceasta.

Rezultatele nu se produc ele singure, și aceasta este o constantă a vieții. Dacă nu hotărâți în mod conștient ce rezultate vreți să produceți și dacă nu vă reprezentați lucrurile în consecință, un fenomen exterior – o conversație, o emisiune de televiziune, orice altceva – riscă să determine în dumneavoastră o stare negativă. Viața este ca un râu – curge. Riscați să fiți luat pe sus dacă nu luați măsuri voluntare, conștiente, pentru a vă îndrepta în direcția pe care v-ați ales-o. Dacă nu sădiți semințele mintale și fiziologice ale efectului pe care îl urmăriți, vor crește doar buruienile. Atunci când nu ne conducem conștient mintea, riscăm ca mediul nostru înconjurător să creeze stări indezirabile și să provoace efecte catastrofale. Trebuie deci să facem de gardă în fața ușii minții noastre, să știm ce reprezentări ne formăm, să ne plivim grădina mintală zi după zi.

Povestea lui Karl Wallenda ne oferă unul dintre exemplele cele mai grăitoare de stare nedezirabilă. De ani și ani, instala antene, și nu se gândise niciodată la posibilitatea de a cădea. Era pentru el un lucru de negândit. Or, într-o zi, a început să-i spună soției sale că se vedea căzând de pe acoperiș. Cu trei luni mai târziu, a căzut și a murit. Unii vor spune că avusese o premoniție. Dar putem să credem și că i-a furnizat sistemului său nervos o reprezentare sistematică, un semnal care a favorizat un comportament de cădere – care a produs un rezultat. Wallenda i-a dat creierului său o nouă cale de urmat, și creierul său a urmat-o. Iată de ce trebuie să ne focalizăm gândurile pe ceea ce dorim, și nu pe ceea ce nu dorim.

Dacă vă concentrați încontinuu pe ceea ce este mai rău în viață, vă puneți într-o stare care favorizează ceea ce este mai rău. Sunteți, de exemplu, gelos? Nu. Dar nu vi s-a întâmplat în trecut să creați stări de gelozie și să aveți comportamentele care decurg de aici? Dacă acesta e cazul, înseamnă că v-ați făcut o reprezentare care a favorizat această stare. Dar nu uitați că putem întotdeauna să alegem să ne reprezentăm lucrurile altfel. Putem să creăm astfel o nouă stare și să dăm naștere comportamentelor care decurg

din ea. Dacă vă reprezentați persoana iubită pe cale să vă înșele, nu va dura mult și veți fi mânios. N-aveți nici o dovadă că sunteți înșelat, dar vă comportați ca și cum așa ar sta lucrurile. Într-atât încât, atunci când respectiva persoană se va întoarce acasă, veți fi bănuitor sau furios. Or, când sunteți în această stare, cum vă veți purta cu celălalt? În general, destul de rău. Îl veți insulta, sau veți resimți o asemenea tulburare încât veți sfârși prin a lua măsuri pentru a-l pedepsi.

Poate că ființa iubită n-a făcut nimic, dar starea în care ați intrat a dat naștere unui comportament care riscă să-i stârnească dorința de a fi cu altcineva! Și tocmai gelozia dumneavoastră a creat această stare. Or, este întotdeauna posibil să înlocuiți aceste imagini negative cu cea a ființei iubite făcând tot ce-i stă în putință pentru a se întoarce acasă. Vă veți pune atunci într-o asemenea stare încât, în momentul în care va sosi, îi veți da impresia că este așteptată, și veți accentua, în același timp, dorința ei de a fi cu dumneavoastră. Recunosc că există uneori cazuri în care ființa iubită chiar este pe cale să facă ceea ce vă imaginați, dar la ce bun să vă irosiți energia înainte de a ști sigur? În majoritatea cazurilor, nu s-a întâmplat nimic, însă dumneavoastră ați cauzat suferință atât celuilalt, cât și dumneavoastră înșivă. Și ce ați câștigat din asta?

La originea oricărei acțiuni există un gând.
Ralph Emerson

În cazul în care controlăm modul în care comunicăm cu noi înșine și în care emitem semnale vizuale, sonore și gestuale a ceea ce dorim, putem obține efecte remarcabile, chiar și în situații în care șansele de reușită par mici sau egale cu zero. Managerii, antrenorii sportivi, părinții cei mai eficienți sunt cei care reușesc să se reprezinte și să reprezinte celorlalți circumstanțele vieții într-un mod pozitiv, și aceasta, în ciuda prezenței unor semne exterioare ce par descurajante. Ei se mențin astfel într-o stare de disponibilitate, care le permite să continue să acționeze până la obținerea succesului. Ați auzit, fără îndoială, vorbindu-se despre Mel Fisher. Este omul care, timp de șaptesprezece ani, a căutat o comoară ce se scufundase pe fundul mării, și care a ajuns să descopere mai mult de cinci sute de milioane de dolari în lingouri de aur și de argint. Într-un articol pe care l-am citit despre el, unul dintre membrii echipajului său era întrebat de ce rămăsese cu el atâta timp, și acesta a răspuns că Mel avea darul de a trezi entuziasmul celorlalți. În fiecare zi, Fisher își repeta lui însuși și le spunea celorlalți: „Astăzi o vom găsi", iar la sfârșitul zilei: „Mâine o vom găsi". Dar nu era de ajuns să spună acest lucru. Trebuia să-l spună și așa cum se cuvine, cu un anumit ton al

vocii și formându-și anumite imagini în minte. Se punea în fiecare zi în starea care îi permitea să continue să acționeze. Este un exemplu clasic al formulei fundamentale a succesului. Știa unde se duce, acționa, trăgea învățăminte din succesele sale și, atunci când dădea greș, încerca altceva, până când ajungea la reușită.

Unul dintre cei mai buni „motivatori" pe care-i cunosc se numește Dick Tomey, și este antrenor al echipei de fotbal american de la Universitatea Hawaii. Acesta a înțeles perfect în ce măsură afectează reprezentările interne performanțele sportivilor. În timpul unui meci cu Universitatea Wyoming, scorul era, la pauză, 22-0 în defavoarea echipei sale, care părea complet pierdută.

Vă puteți imagina starea jucătorilor atunci când s-au adunat în vestiare. Tomey le-a examinat fețele abătute și a înțeles că, dacă nu reușea să le schimbe starea, nu vor atinge deloc mingea în timpul celei de-a doua reprize.

Dick a scos atunci un panou pe care lipise o serie de fotocopii ale unor articole pe care le păstra de mulți ani. În fiecare dintre articole era vorba despre echipe care recuperaseră tot atâtea puncte, dacă nu și mai multe, și care reușiseră să câștige, în ciuda acestui handicap. Punându-i să citească aceste articole, a reușit să le insufle jucătorilor săi certitudinea că puteau învinge. Iar această certitudine le-a creat o stare neurofiziologică cu totul diferită. Ce s-a întâmplat? Echipa lui Tomey a făcut meciul carierei sale. I-a împiedicat pe cei de la Wyoming să marcheze măcar un punct, și a terminat partida cu scorul 27-22. Pentru aceasta, fusese de ajuns să modifice reprezentările interne ale jucătorilor.

Nu cu mult timp în urmă, mă aflam la bordul unui avion împreună cu Ken Blanchard, coautorul cărții *Manager într-un minut (One Minute Manager)*. Tocmai redactase un articol pentru *Golf Digest*, intitulat „Campion de golf într-un minut". Pusese mâna pe unul dintre cei mai mari antrenori de golf din Statele Unite, și, datorită acestui lucru, reușise să-și îmbunătățească scorul. Mi-a povestit că învățase tot felul de subtilități foarte folositoare, dar că-i era foarte greu să și le amintească pe toate. I-am spus că n-avea nevoie să-și amintească toate detaliile. Dar lovise vreodată perfect o minge de golf? Mi-a răspuns afirmativ. I-am explicat atunci că acea strategie, acea modalitate anume de a-și organiza resursele, fusese înregistrată clar în inconștientul lui. Îi era de ajuns, pur și simplu, pentru a o relua, să intre din nou în starea care îi va permite să utilizeze aceste informații. Am consacrat câteva minute pentru a-i arăta cum să intre în această stare în momentul în care o va dori. Și ce s-a întâmplat? A făcut cea mai frumoasă partidă din ultimii cincisprezece ani, depășindu-și scorul precedent cu cincisprezece

puncte. De ce? Pentru că nu există nimic mai puternic decât o stare dinamizantă. N-a avut nevoie să facă eforturi pentru a-și aminti cum să acționeze. A avut acces cu ușurință la toate resursele de care avea nevoie.

Înainte de Jocurile Olimpice, am lucrat cu Michael O'Brien, un înotător care concura la 1 500 metri liber. Se antrenase mult, dar avea impresia că nu făcea tot ce trebuia pentru a câștiga. De fapt, instituise o serie de blocaje mintale care îl împiedicau să facă ce vroia. Îl înspăimânta ideea succesului, și își limita ambițiile la o medalie de argint sau de bronz. De altfel, nu era favoritul pentru medalia de aur. Favoritul era George DiCarlo, care îl învinsese pe Michael de mai multe ori.

Am petrecut o oră și jumătate cu Michael pentru a-l ajuta să-și definească stările de performanță maximă, adică pentru a descoperi ce făcea atunci când își punea în mișcare toate resursele fizice optime: ce își imaginase, ce își spusese, ce resimțise în timpul singurei întâlniri când îl învinsese pe George DiCarlo. Am analizat măsurile pe care le lua, din punct de vedere mintal și fizic, atunci când câștiga diverse competiții. Apoi am asociat stările în care se afla în acele momente cu un declanșator automat: zgomotul pistolului care anunța startul. Descoperisem că, în ziua în care îl învinsese pe DiCarlo, ascultase Huey Lewis și știrile chiar înainte de concurs. În ziua finalei olimpice, a făcut deci exact același lucru, toate gesturile pe care le săvârșise în ziua victoriei, inclusiv să asculte Huey Lewis chiar înainte de start. Și l-a învins pe George DiCarlo și a câștigat medalia de aur, cu șase secunde în avans față de acesta.

Ați văzut deja *The Killing Fields*? Acest film cuprinde o scenă atât de frapantă încât n-o voi uita niciodată. Este vorba în ea despre un copil de doisprezece sau treisprezece ani care trăiește în mijlocul ororilor și distrugerilor din timpul războiului din Cambodgia. La un moment dat, nemaiputând să suporte, copilul pune mâna pe un pistol-mitralieră și doboară prima persoană care îi iese în cale. Este o scenă impresionantă. Cum poate, într-adevăr, un băiat de această vârstă să ajungă să facă un asemenea lucru? Pe de o parte, este atât de dezorientat încât este în stare să coboare în adâncurile cele mai violente ale personalității sale. Pe de altă parte, trăiește într-o țară care este atât de marcată de război și de distrugeri, încât să pună mâna pe un pistol-mitralieră i se pare o reacție potrivită. I-a văzut pe alții făcând acest lucru, și îl face și el, la rândul lui. Este și o scenă deosebit de distructivă. Eu, personal, încerc întotdeauna să mă concentrez asupra stărilor constructive. Dar această scenă ne oferă un excelent avertisment cu privire la ceea ce suntem capabili să facem plecând de la anumite stări, și cu privire la ceea ce n-am putea face în altele. Insist mereu asupra acestei chestiuni pentru ca ea să se înrădăcineze în mintea dumneavoastră: tipul de conduită pe care-l adoptăm rezultă din starea în care ne aflăm. Și modul nostru de

a reacționa la această stare depinde de concepțiile noastre despre lume, adică de strategiile neurologice pe care le-am acumulat. Singur, n-aș fi putut niciodată să-l fac pe Michael O'Brien să câștige medalia de aur. A trebuit ca el să lucreze aproape întreaga viață pentru a acumula strategii, reacții musculare etc. Eu n-am făcut decât să descopăr cum să mobilizeze la cerere, în câteva minute, resursele cele mai utile pe care le avea, strategiile sale de reușită.

Majoritatea oamenilor nu iau măsuri conștiente pentru a-și controla stările. Se trezesc deprimați sau în formă. Evenimentele fericite le ridică moralul, evenimentele nefericite îi întristează. Ceea ce-i diferențiază pe indivizi, oricare ar fi domeniul lor de activitate, este măsura în care au control asupra resurselor lor. Acest lucru este evident în atletism. Nimeni nu reușește de fiecare dată, dar unii atleți au capacitatea de a intra într-o stare dinamizantă aproape după dorință. Cum reușesc s-o facă? Mobilizând ceea ce au mai bun la momentul dorit, atunci când presiunea care se exercită asupra lor este la maximum.

Majoritatea oamenilor încearcă să schimbe stările în care se află. Vor să fie fericiți, veseli, echilibrați. Vor să fie liniștiți sau să iasă din stări care le displac. Atunci când sunt dezorientați, furioși, derutați, sau când se plictisesc, ce fac ei, în general? Deschid televizorul, care le oferă noi reprezentări pe care să le interiorizeze. Având de-acum ceva de văzut, ocazia de a râde, ies din starea lor de deprimare. Alții ies din casă, merg la restaurant, își aprind o țigară sau se droghează. În cel mai bun caz, se întâmplă să facă un exercițiu fizic. Singurul inconvenient al tuturor acestor demersuri este că efectul lor nu e de durată. Când emisiunea de la televizor s-a terminat, au în continuare aceleași reprezentări asupra vieții lor. Acestea le revin în minte, și se simt iar rău din momentul în care excesul de alimente sau drogurile au fost consumate. Și atunci trebuie să plătească prețul pentru această schimbare temporară de stare. Intenția mea, în schimb, este să vă arăt cum să vă modificați în mod direct reprezentările interne și fiziologia, fără a recurge la artificii exterioare, care foarte adesea cauzează, pe termen lung, probleme suplimentare.

De ce se droghează oamenii? Nu pentru că le place să-și înfigă ace în brat, ci pentru că le place efectul pe care îl produce drogul și pentru că nu știu alt mijloc de a intra în această stare. Or, am cunoscut tineri consumatori de droguri „tari" care s-au lăsat de ele după ce au mers pe foc, pentru că li se oferise o modalitate mai bună de a ajunge la același extaz. Un băiat, care spunea că e dependent de heroină de șase ani și jumătate, a anunțat grupul, după ce a mers pe foc: „Gata, m-am lăsat. Cu ajutorul seringii n-am simțit niciodată ceva asemănător, măcar cât de cât, cu ceea ce-am resimțit ajungând dincolo de tăciuni".

Asta nu înseamnă că a trebuit să meargă pe foc în mod regulat. Era suficient să ajungă în mod regulat în această nouă stare. Îndeplinind un gest pe care-l credea imposibil, elaborase un nou model cu privire la ce putea face pentru a se simți bine.

Oamenii care au ajuns la reușită știu, înainte de toate, să capteze elementele cele mai fecunde din mintea lor. Și acest lucru îi diferențiază de mase. Veți reține, din acest capitol, că o stare anumită vă poate furniza o putere extraordinară, și, cum puteți avea control asupra stărilor dumneavoastră, n-aveți nici un motiv să fiți la cheremul circumstanțelor.

Există un factor care determină dinainte reprezentarea pe care ne-o facem despre evenimentele din viață, un factor care filtrează reprezentarea pe care ne-o facem despre lume, un factor care determină stările pe care le creăm sistematic în anumite situații. Este numit, uneori, „puterea supremă". Să examinăm forța magică pe care ne-o dă...

4.

ORIGINEA PERFECȚIUNII: CREDINȚA

Omul este ceea ce crede.

Anton Cehov

În minunata lui lucrare *Dorința de vindecare (La Volonté de guérir)*[1], Norman Cousins povestește o anecdotă foarte instructivă cu privire la Pablo Casals, unul dintre cei mai mari muzicieni ai secolului al XX-lea. Este o poveste despre credință și despre renaștere, din care avem toți ceva de învățat.

Cousins povestește cum l-a întâlnit pe Casals, cu puțin înainte ca marele violoncelist să-și serbeze cea de-a nouăzecea aniversare. Să-l vezi pe bătrân începându-și ziua era aproape dureros. Casals era atât de slăbit, atât de țeapăn din cauza artritei, încât avea nevoie de ajutor pentru a se îmbrăca. Se observa imediat că suferea de emfizem, într-atât respira de greu. Mergea târându-și picioarele, cu spatele încovoiat, cu capul înainte. Mâinile îi erau umflate, degetele – chircite. Părea un bătrân foarte obosit.

Înainte chiar de a-și lua micul dejun, Casals s-a îndreptat cu greutate spre pian, unul dintre instrumentele la care știa să cânte la perfecțiune. S-a instalat cu mare dificultate pe taburet. Apoi, cu prețul unui efort care a părut cumplit, și-a așezat degetele înțepenite pe claviatură.

Și atunci s-a produs miracolul. Dintr-o dată, Casals s-a transformat complet sub ochii lui Cousins. A intrat într-o stare fecundă și fiziologia lui s-a modificat incredibil de mult: a început să se miște și să cânte, producând asupra corpului său și asupra pianului efecte care probabil că n-ar fi fost posibile decât la un pianist sănătos, puternic și suplu. „Degetele lui se dezmorțeau – relatează Cousins – și se îndreptară spre clape ca niște boboci de floare spre razele soarelui." Simpla idee de a cânta la pian îi schimbase complet starea, și deci și capacitățile fizice. Casals a început prin a cânta piese pentru *Clavecin bine temperat* de Bach, pe care le-a interpretat cu multă sensibilitate și măiestrie. A început apoi un concert de Brahms, și degetele lui parcă alergau pe clape. „Întreg corpul lui era una cu muzica – scrie Cousins. Mișcările lui nu mai erau țepene, nici chinuite, ci suple și grațioase, și complet eliberate de crispările artritei." Atunci când s-a ridicat de la pian,

1. Le Seuil, 1980.

era o ființă cu totul diferită de cea care se așezase la el să cânte. Mergea mai drept și părea mai înalt. Nu-și mai târâia picioarele. De altfel, s-a îndreptat imediat după aceea spre masa pe care se afla micul dejun, și a mâncat cu poftă. Apoi a ieșit să facă o plimbare lungă pe plajă.

De obicei, considerăm credințele niște convingeri sau doctrine, și asta și sunt, adesea. Dar, în sens strict, orice principiu director, orice lucru în care credem, orice pasiune care poate da un sens vieții noastre este o credință. Suntem supuși la o cantitate nelimitată de stimuli. Credințele sunt filtrele organizate, prestabilite, ale percepției noastre asupra lumii. Ele sunt directivele care ne comandă creierul. Atunci când credem cu tărie că ceva este adevărat, este ca și cum i-am da creierului nostru un ordin cu privire la modul de a ne reprezenta evenimentele. Casals credea în muzică și în artă. Și aceasta îi înfrumusețase, îi organizase, îi înnobilase întreaga viață, și îi mai permitea încă să săvârșească un miracol în fiecare zi. Pentru că credea în puterea transcendentă a artei sale, era el însuși înzestrat cu o putere care aproape că sfidează înțelegerea. Credințele sale îl transformau zilnic pe acest bătrân obosit într-un geniu debordând de energie. În sensul cel mai profund al expresiei, ele îl păstrau în viață.

„O ființă care deține o credință are tot atâta forță cât nouăzeci și nouă de ființe care nu au decât interese", scrisese John Stuart Mill. Iată de ce credințele deschid calea care duce la perfecțiune. Ele dau ordine sistemului nostru nervos. Atunci când credeți că un lucru e adevărat, intrați într-o stare care permite ca el să fie adevărat. Mânuită într-o modalitate pozitivă, credința poate deci să devină un instrument dintre cele mai puternice pentru realizarea dorințelor dumneavoastră. Din contră, o credință care vă stinghерește acțiunea poate provoca rezultate catastrofale. De secole întregi, religiile le dau la milioane de oameni putere, forța de a face lucruri de care nu s-ar fi crezut în stare. Credințele ne permit să adunăm cele mai bune resurse pe care le ascundem în noi și să punem aceste resurse în slujba realizării dorințelor noastre.

Credințele sunt busola care ne îndrumă spre țelul nostru și care ne garantează că-l vom atinge. Cel care nu are nici o credință, sau care nu reușește să capete energie pe această cale, este total descumpănit. Este asemenea unei nave fără elice sau fără cârmă. Numai credințele ne dau puterea de a acționa și de a crea lumea în care vrem să trăim. Căci ele ne permit să vedem ceea ce vrem și ne dau energia de care avem nevoie pentru a obține aceasta.

De fapt, nu există forță directoare a comportamentului mai puternică decât credința. În mod esențial, istoria omenirii este istoria credinței umane. Indivizii care au schimbat cursul istoriei noastre – Iisus, Mahomed, Copernic, Cristofor Columb, Edison, Einstein, Kennedy sau Luther King – sunt

oameni care ne-au schimbat credințele. De aceea, pentru a ne schimba comportamentul, trebuie să începem prin a acționa asupra credințelor noastre. Dacă vrem să imităm perfecțiunea, trebuie să învățăm să ne modelăm credințele după cele ale indivizilor care au ajuns la perfecțiune.

Cu cât învățăm mai multe despre comportamentul uman, cu atât descoperim mai clar extraordinara putere pe care o au credințele asupra vieții noastre. În multe privințe, această putere sfidează modelele logice pe care le avem. Dar nu există nici o îndoială că, și numai pe plan fiziologic, credințele (reprezentări interne coerente) acționează asupra realității. Acum câtva timp a apărut un excelent studiu asupra schizofreniei. Era studiat acolo, printre altele, cazul unei femei care suferea de o dedublare a personalității. În afara perioadelor de criză, glicemia sa era pe de-a-ntregul normală. Dar ea era convinsă că este diabetică, și reușea să-și transforme complet starea fiziologică într-una a unei persoane diabetice. Credința ei devenea realitate.

În aceeași ordine de idei, au existat numeroase studii ce descriau cazurile unor indivizi scufundați într-o stare de transă hipnotică, indivizi care erau atinși cu vârful degetului și cărora li se spunea că sunt arși cu fierul roșu. Invariabil, apărea o arsură în locul de contact. Ceea ce conta nu era atât realitatea, cât credința – comunicare stabilită direct, fără să se pună vreo întrebare, cu sistemul nervos. Creierul nu face decât ceea ce i se spune să facă.

Majoritatea dintre noi cunoaștem efectul placebo, prin care un medicament lipsit de orice proprietate curativă acționează asupra bolnavului care este convins că i se dă un tratament eficace. Cu privire la acest subiect, Norman Cousins, care a observat la el însuși puterea pe care o are credința în eradicarea bolii, scrie: „Medicamentele nu sunt întotdeauna necesare. Credința în vindecare este, însă, întotdeauna necesară." Un studiu remarcabil despre efectul placebo descrie cazul mai multor bolnavi care sufereau de ulcer acut. Au fost împărțiți în două grupuri și au fost anunțați bolnavii din primul grup că li se va da un nou medicament, care le va alina cu siguranță durerile. Li s-a spus bolnavilor din al doilea grup că li se va da un produs experimental, ale cărui efecte nu se cunosc încă prea bine. 70% dintre bolnavii din primul grup au constatat o ameliorare sensibilă a stării lor. Doar 25% dintre bolnavii din cel de-al doilea grup au obținut același rezultat. Or, în ambele cazuri li se dăduse bolnavilor un produs lipsit de cea mai mică proprietate curativă. Singura diferență era sistemul de credințe pe care unii și ceilalți îl adoptaseră. Există, de altfel, un mare număr de studii încă și mai remarcabile, despre cazurile unor bolnavi cărora li se dăduseră medicamente cu efecte nocive și care n-au resimțit nici cea mai mică tulburare, pentru că li se spusese că urmau să se simtă mai bine.

Studiile conduse de doctorul Andrew Weil au arătat că senzațiile toxicomanilor corespund aproape exact cu ceea ce așteaptă ei de la drogul pe care îl absorb. El a descoperit astfel că-l putea determina pe un individ care absorbise o doză de amfetamină să se simtă calmat, și pe un individ care absorbise o doză de barbiturice, să se simtă excitat. „«Magia» drogurilor rezidă în mintea consumatorului, nu în droguri", scrie Weil în concluzie.

În toate aceste exemple, constanta care a afectat cel mai tare rezultatele este credința, mesajul sistematic și coerent transmis creierului și sistemului nervos. Oricât de puternic ar fi el, procesul nu comportă nici un element magic. Credința nu e altceva decât o stare, o reprezentare internă care ghidează comportamentul. Poate să fie vorba de o credință dinamizantă sau, din contră, de o credință distructivă. În cazul în care credem în reușită, vom găsi în noi puterea de a ajunge la ea. În cazul în care credem în eșec, vom avea tendința să ajungem la un eșec. Rețineți deci cele ce urmează: când spuneți că sunteți capabil să îndepliniți cutare acțiune și când spuneți că sunteți incapabil de asta, aveți dreptate în ambele cazuri. Cele două tipuri de credințe sunt foarte puternice. Problema este să știm care tipuri de credințe sunt foarte puternice.

Credințele reprezintă o alegere. Deși suntem rareori conștienți de asta, toți putem să alegem credințe care ne îngrădesc sau credințe care ne ajută. Pentru a ajunge la succes, trebuie deci să favorizăm credințele pozitive și să le îndepărtăm pe cele care ne stingheresc.

Principala gogomănie pe care o comitem cu privire la credință este părerea că ea este un concept fix, o idee separată de acțiune. Nimic n-ar putea fi mai departe de adevăr. Lucrurile stau tocmai invers: pentru că ea n-are nimic static și pentru că face integral parte din funcționarea noastră, tocmai de aceea credința deschide calea spre reușită.

Ceea ce credem determină potențialul pe care vom fi în măsură să-l mobilizăm. Credințele pot porni sau opri valul ideilor. Imaginați-vă situația următoare. Cineva vă spune: „Du-te și caută sarea, te rog" și, trecând în camera vecină, vă spuneți: „dar nu știu unde e". După ce ați căutat pentru o clipă, țipați: „N-o găsesc!". Persoana care v-a cerut asta intră atunci în cameră, ia sarea, care se află pe etajeră, sub ochii dumneavoastră, și spune: „Uite, fraierule, e sub nasul tău. N-ai fi în stare să găsești nici apa în râu!" Putem deci afirma că, atunci când v-ați spus: „nu știu unde e", i-ați dat creierului ordinul de a nu vedea sarea. Este vorba despre ceea ce, în psihologie, se numește scotom[1]. Să știți că orice experiență umană, tot ceea ce ați spus, ați văzut, ați auzit, ați simțit, ați resimțit sau ați atins este înmagazinat

1. Pierdere sau diminuare a vederii într-o zonă a câmpului vizual (n. tr.).

în creierul dumneavoastră. Atunci când vă spuneți cu convingere că nu vă amintiți, aveți dreptate. Atunci când vă spuneți cu convingere că vă amintiți, îi dați sistemului dumneavoastră nervos ordinul de a deschide căile care duc la partea din creier ce are capacitatea de a vă furniza răspunsurile pe care le așteptați.

Ei pot pentru că cred că pot.

Vergiliu

Ce sunt deci credințele? Mijloace prestabilite ale percepției, care filtrează comunicarea cu noi înșine într-un mod sistematic. De unde provin credințele? De ce unele persoane au credințe care le împing spre succes, în timp ce altele au credințe care le ajută doar să dea greș? Dacă dorim să imităm credințele care favorizează perfecțiunea, trebuie, mai întâi, să încercăm să răspundem la aceste întrebări.

Prima sursă a credințelor este mediul înconjurător. Tocmai aici ciclurile reușitei, care dau naștere reușitei, și ale eșecului, care dau naștere eșecului, se desfășoară neîntrerupt. Adevărata oroare a vieții de ghetou nu sunt mai ales grijile și lipsurile cotidiene. Adevăratul coșmar este efectul pe care îl produce mediul înconjurător asupra credințelor și viselor. Dacă nu vedeți în fața ochilor decât eșec și disperare, vă va fi foarte greu să formați reprezentări interne care favorizează succesul. Vă amintiți că în capitolul precedent am văzut că a imita este un gest pe care îl facem în permanență. Dacă am crescut în bogăție și reușită, este ușor să imităm bogăția și reușita. Dacă am crescut în sărăcie și disperare, de acolo ne luăm modelele de comportament. Așa cum a spus Einstein: „Puțini sunt oamenii capabili să exprime cu imparțialitate opinii care diferă de prejudecățile existente în mediul lor social. Majoritatea oamenilor sunt chiar incapabili să conceapă asemenea opinii."

Într-unul din seminariile mele avansate de imitație, există un exercițiu la care participă niște vagabonzi. Le cerem să intre în sală și imităm sistemele lor de credințe și strategiile lor mintale. Apoi, le oferim de mâncare, îi înconjurăm cu cea mai mare afecțiune posibilă și le propunem să povestească viața lor în grup, să ne spună ce cred despre situația lor actuală și să ne explice de ce, după părerea lor, au ajuns în această situație. Apoi îi comparăm cu oameni care, în ciuda marilor tragedii fizice și morale prin care au trecut, au reușit să iasă cu bine din ele.

În cursul unei sesiuni recente, am adus un bărbat de douăzeci și opt de ani, puternic, vizibil inteligent, în bună condiție fizică, și chiar frumușel. De ce dormea pe sub poduri, în vreme ce W. Mitchell – care, cel puțin în aparență, dispunea de mai puține resurse pentru a-și schimba viața – era foarte

fericit? Mitchell crescuse într-un mediu care era bogat în exemple, în modele ale unor indivizi care depășiseră dificultăți imense pentru a-și clădi o viață fericită. Aceasta constituia o credință în sine: „Ceea a fost posibil pentru ei e posibil și pentru mine". Din contră, acest tânăr, să-i spunem „John", crescuse într-un mediu în care nu exista nici un model de acest gen. Mama lui era prostituată; tatăl său fusese închis pentru crimă. Când avea opt ani, tatăl lui îi făcuse o injecție cu heroină. Acest gen de mediu, fără îndoială, avusese influență asupra a ceea ce credea posibil – nimic altceva decât supraviețuirea – și asupra mijlocului de a ajunge la aceasta: să se culce pe sub poduri, să fure, să încerce să anihileze durerea recurgând la droguri. Credea că oamenii profită întotdeauna de noi atunci când nu suntem cu ochii în patru, că nimeni nu iubește pe nimeni etc. În aceeași seară, am lucrat cu acest om și i-am modificat sistemul de credințe (așa cum vom explica în capitolul 6). De atunci, a lăsat viața de vagabond și nu s-a mai drogat. A început să lucreze, și-a făcut noi prieteni și trăiește într-un alt mediu. Noile lui credințe i-au permis să aibă un alt comportament.

Doctorul Benjamin Bloom, de la Universitatea Chicago, a realizat un studiu cu privire la o sută de tineri sportivi, muzicieni și studenți care reușiseră deosebit de bine în viață. A fost surprins să descopere că majoritatea acestor tineri-minune nu se arătaseră deosebit de străluciți la începuturi.

În schimb, majoritatea beneficiaseră mai întâi de îngrijiri atente, de sfaturi, de sprijin, și nu începuseră să se dezvolte decât după aceea. Credința că vor putea să se distingă precedase orice manifestare lămurită a marelui lor talent.

Mediul înconjurător este uneori principalul element generator de credințe, dar nu este singurul. Dacă ar fi singurul, am trăi într-o lume încremenită, în care copiii celor bogați n-ar cunoaște decât bogăția și în care copiii celor săraci nu s-ar ridica niciodată deasupra condiției lor inițiale. Dar există și alte experiențe, și alte mijloace de învățare, care pot produce și ele credințe.

Evenimentele, fie ele mici sau mari, favorizează uneori formarea credințelor. Există în viața fiecăruia evenimente care nu se uită niciodată. Unde vă aflați în ziua în care președintele Kennedy a fost asasinat? Dacă sunteți destul de în vârstă ca să vă amintiți acest lucru, sunt sigur că mai știți încă unde vă aflați. Pentru mulți oameni, aceasta a fost ziua care le-a modificat pentru totdeauna concepția despre lume. În același fel, aproape toți am trăit experiențe pe care nu le vom uita, momente care au avut un asemenea impact asupra noastră, încât ni s-au întipărit definitiv în creier. Acestea sunt tipurile de experiențe care creează credințele susceptibile de a ne transforma viața.

Când aveam treisprezece ani, m-am întrebat ce aș putea face mai târziu și am hotărât să devin prezentator sportiv la televiziune. Într-o zi, am citit în ziar că Howard Cosell urma să dea autografe pe noua lui carte la supermarket-ul din cartier. Mi-am spus că, dacă vreau să devin prezentator sportiv, trebuie să încep să intervievez profesioniști. De ce să nu încep cu unul dintre cei mai mari? Am chiulit de la liceu, am împrumutat un reportofon, și mama m-a condus până la supermarket. Când am ajuns acolo, Howard Cosell se ridica să plece. Am intrat în panică. Pe deasupra, eram înconjurat de reporteri care se îngrămădeau încercând să prindă ultimele lui comentarii. Fără să știu prea bine cum, am reușit să mă strecor printre ziariști și să mă apropii de Cosell. Vorbind cât puteam de repede, i-am spus ce făceam și l-am rugat să înregistrăm un scurt interviu. Și, în fața ziariștilor, stupefiați, mi-a acordat un interviu în exclusivitate. Această experiență a transformat credința mea asupra a ceea ce e posibil, asupra a ceea ce putea fi atins și asupra interesului pe care îl avem în a cere ceea ce vrem. Datorită încurajărilor lui Howard Cosell, am ajuns să scriu pentru un cotidian și am făcut carieră în domeniul comunicării.

Al treilea mijloc de a favoriza credința este cunoașterea. Experiența directă este, sigur, o formă de acces la cunoaștere. Dar mai există și cititul, cinematograful și descoperirea lumii prin ceea ce spun ceilalți despre ea. Cunoașterea este unul dintre mijloacele cele mai importante de a rupe lanțurile unui mediu înconjurător sclerozant. Oricât de sinistră ar fi lumea în care trăiți, dacă aveți posibilitatea de a cunoaște, prin lectură, realizările altora, vă puteți forma credințe care vă vor permite să reușiți. Robert Curvin, specialist în științe politice, a relatat în *New York Times* măsura în care exemplul lui Jackie Robinson, primul fotbalist de culoare care a jucat în prima divizie, îi transformase viața, pe când era încă un copil din ghetou. „Atașamentul pe care îl resimțeam față de el m-a îmbogățit; exemplul lui mi-a permis să ridic nivelul exigențelor mele."

Al patrulea mijloc de a obține rezultate constă în sprijinirea pe rezultatele anterioare. Dacă ați făcut ceva o dată, chiar numai o dată, știți că puteți face acest lucru. Ca să poată apărea la timp, trebuia să redactez prima formă a acestei cărți în mai puțin de o lună. Nu eram sigur că o să reușesc. Dar, strâns cu ușa, am reușit să scriu un capitol în numai o zi. Și am știut atunci că voi mai putea face la fel. Am reușit astfel să dau naștere credinței care mi-a permis să termin această carte la timp.

Este ceea ce învață ziariștii atunci când trebuie să dea un articol la un termen fix. Există puține lucruri la fel de înspăimântătoare ca a trebui să închei un articol într-o oră sau, uneori, mai puțin, sub presiunea zilnică a momentului-limită. Majoritatea debutanților se tem de acest lucru mai mult

decât de oricare alt aspect al muncii lor. Dar ei descoperă că, dacă au reușit o dată să-și încheie articolul la timp, vor reuși să facă asta mereu. Nu devin nici mai inteligenți, nici mai rapizi o dată cu înaintarea în vârstă, dar au dobândit convingerea că sunt capabili să facă asta. La fel stau lucrurile în cazul actorilor, al oamenilor de afaceri sau al celor de orice altă profesie. A crede că ești capabil să faci un lucru devine o garanție a succesului.

Al cincilea mijloc de a da naștere credințelor este formarea în minte a experienței pe care vrem s-o vedem realizându-se în viitor, ca și cum ea s-ar realiza chiar în clipa aceea. Este ceea ce numesc experiența anticipată a rezultatelor. Când condițiile din jurul dumneavoastră nu vă ajută să fiți într-o stare eficientă, e de ajuns să creați lumea după cum doriți, să vă scufundați în această experiență, și să vă modificați astfel stările, credințele și acțiunile. Dacă sunteți agent de vânzări, ce este mai simplu: să câștigați 3.000.000 sau 30.000.000 de lei? Adevărul este că e mai simplu să câștigați 30.000.000. Vă voi explica de ce. Atunci când scopul dumneavoastră e de a câștiga 3.000.000 de lei, încercați doar să câștigați suficienți bani pentru a plăti facturile curente. Dacă acesta este scopul dumneavoastră, dacă este motivul pe care vi-l dați pentru a explica de ce munciți atât de mult, credeți că veți fi într-o stare fecundă și dinamizantă atunci când veți merge la clienți? Sunteți într-adevăr plin de entuziasm atunci când vă spuneți: „Haide, bătrâne, tre' să mergi la slujbă ca să plătești facturile astea nenorocite?" Nu știu cum reacționați dumneavoastră, dar pe mine asta nu m-ar pune într-o formă strălucită.

Or, în ambele cazuri este vorba de vânzare. De dat aceleași telefoane, de văzut aceiași clienți, de livrat aceleași produse, oricare ar fi scopul pe care vi l-ați fixat. Este deci mult mai entuziasmant, mult mai stimulant, să plecați dimineața cu scopul de a încheia luna cu 30.000.000 de lei, în loc de 3.000.000. Și această stare de entuziasm are mult mai multe șanse să vă determine să luați măsurile necesare pentru a vă mobiliza potențialul maxim, decât ideea de a vă câștiga cât de cât pâinea, și nimic mai mult.

Bineînțeles, banii nu sunt singurul mijloc de a vă motiva. Oricare ar fi obiectivul dumneavoastră, dacă vă formați în minte o imagine clară a rezultatelor pe care le urmăriți și dacă vă reprezentați în situația în care ați fi dacă ați fi reușit deja, vă veți crea o stare care vă va ajuta să obțineți efectele pe care le doriți.

Acestea sunt mijloacele de a da naștere credințelor. Majoritatea dintre noi și le creează la întâmplare. Luăm câte ceva bun și câte ceva rău din lumea care ne înconjoară. Dar una dintre ideile esențiale ale acestei cărți este că nu suntem niște frunze în bătaia vântului. Putem avea control asupra credințelor noastre. Putem avea control asupra modului în care îi imităm pe ceilalți. Ne putem conduce viața în mod conștient. Ne putem schimba. Dacă

există un cuvânt-cheie în această carte, atunci este următorul: „schimbare". Permiteți-mi să vă pun întrebarea cea mai importantă pe care o știu: Care sunt marile credințe pe care le aveți despre ceea ce sunteți și despre ceea ce puteți face? Începeți prin a scrie în câteva cuvinte cele cinci credințe care v-au îngrădit în trecut.

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Enumerați acum cel puțin cinci credințe pozitive care vă pot ajuta să vă atingeți obiectivele supreme.

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

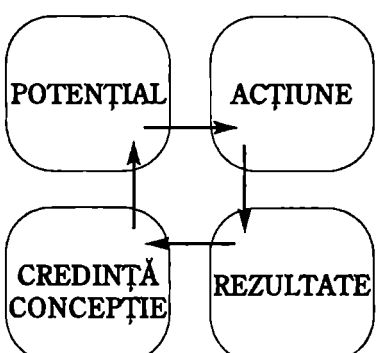
Fiecare declarație pe care o faceți este datată în și legată de momentul în care o faceți. Nu are o valabilitate universală. Nu este adevărată decât pentru o anumită persoană, la un moment dat – este supusă schimbării. Or, această carte vorbește despre modurile de a opera schimbări pozitive. Dacă aveți un sistem negativ de credințe, trebuie să știți de-acum înainte ce tip de efecte nocive poate produce. Dar este indispensabil să înțelegeți că sistemele de credințe nu sunt mai imuabile decât lungimea părului dumneavoastră, decât preferința dumneavoastră pentru o anumită melodie, decât calitatea relațiilor pe care le aveți cu o anumită persoană. La fel, dacă aveți o Honda și hotărâți că ați fi mai fericit la volanul unui Chrysler, al unui Cadillac sau al unui Mercedes, vă stă în putință să vă schimbați mașina.

Reprezentările interne și credințele dumneavoastră funcționează, ca să zicem așa, identic. Dacă nu sunteți mulțumit de ele, le puteți schimba. Fiecare dintre noi are o ierarhie, o scară de credințe. Avem credințe centrale, chestiuni atât de importante încât am fi gata să ne dăm viața pentru ele. Este cazul ideilor pe care le avem despre patrie, familie, dragoste. Dar esențialul din viața noastră este guvernat de credințe asupra posibilităților noastre, asupra reușitei noastre, asupra fericirii noastre, credințe pe care le-am căpătat inconștient de-a lungul vremii. Ceea ce este necesar acum, este să reconsiderăm aceste credințe și să ne asigurăm că ne sunt utile, că sunt eficiente și că ne dau putere.

Am vorbit despre importanța imitației. Imitarea perfecțiunii începe prin imitarea unei credințe. Unele lucruri nu pot fi imitate de pe azi pe mâine, dar,

dacă sunteți în stare să citiți, să reflectați și să ascultați, puteți imita credințele oamenilor care au cele mai mari reușite dintre toți. Atunci când miliardarul Paul Getty s-a lansat în viață, a încercat să descopere care erau credințele oamenilor pe care îi admira cel mai mult și a început să îi imite. Putem, astfel, să ne modelăm conștient credințele după ale celor mai mari conducători, citindu-le autobiografia. Bibliotecile noastre sunt arhipline de răspunsuri la întrebările pe care ni le punem cu privire la mijlocul de a obține practic rezultatele pe care le urmărim.

De unde provin credințele dumneavoastră personale? De la lume, doamna Știe-Tot? De la televiziune și de la radio? De la ultima „fetiță" care a făcut mărturisiri? De la cel care a vorbit cel mai mult sau cel mai tare? Dacă doriți să reușiți, ar fi înțelept să vă alegeți cu grijă credințele, în loc să vă legănați ca o hârtie de prins muște, captând în trecere toate credințele care catadicsesc să se lipească de dumneavoastră. Ceea ce este important de înțeles e că potențialul pe care îl mobilizăm și rezultatele pe care le obținem fac parte dintr-un proces dinamic, care începe printr-o credință. Mi se pare comod să reprezint acest proces cu ajutorul schemei următoare:



Să ne imaginăm un individ care nu se crede în stare să facă un lucru. Un copil care își spune: „Sunt un prost elev", de exemplu. Dacă se așteaptă să dea greș, își va mobiliza el toate resursele? Bineînțeles că nu. S-a convins deja că nu știe nimic. I-a semnalat deja creierului său că trebuie să se aștepte la un eșec. Dacă a început astfel, ce măsuri practice va lua? Va avea încredere în el? Va fi plin de energie, hotărât, convingător? Va reflecta starea lui de spirit posibilitățile sale reale? Puțin probabil. Dacă sunteți convins că veți da greș, de ce să mai faceți vreun efort, cât de mic? Ați început cu un sistem de credințe care face să reiasă ceea ce nu puteți face, cu un sistem

care, prin urmare, le ordonă centrilor dumneavoastră nervoși să reacționeze într-un anumit fel. Ați captat o cantitate limitată din resursele dumneavoastră. Ați acționat cu jumătate de măsură, fără convingere. Care credeți că vor fi rezultatele? Totul ne face să credem că vor fi dezastruoase. Și ce influență vor avea aceste efecte dezastruoase asupra credințelor dumneavoastră cu privire la ceea ce veți întreprinde în viitor? Pariez că vor accentua credințele negative care porniseră procesul. Iar dacă asta e formula succesului, atunci eu mă numesc Madonna.

Lemnul bun nu crește în condiții ușoare; cu cât bate vântul mai tare, cu atât copacul este mai solid.

Willard Marriott

Ceea ce tocmai am descris este spirala descendentă clasică. Eșecul care aduce după sine eșecul. Oamenii care sunt nefericiți și care duc „o viață de câine" au stat, deseori, atât de mult timp fără să obțină ceea ce doreau, încât nu mai cred că pot ajunge la un rezultat urmărit. Nu fac nimic sau aproape nimic pentru a-și mobiliza potențialul și încearcă, în cele din urmă, să găsească mijlocul de a-și crea o viață în care fac cât mai puțin posibil. Și, atunci, ce rezultate obțin? Rezultate lamentabile, care le mai macină puțin credințele, dacă așa ceva se mai poate!

Să examinăm chestiunea dintr-un alt unghi. Să ne imaginăm că vă lansați în viață cu mari speranțe. Și mai bine, că sunteți profund convins că veți reuși. Luând un asemenea start, ce cantitate din resursele dumneavoastră veți mobiliza? Fără îndoială, o mare parte dintre ele. Ce măsuri veți lua, de astă dată? Veți pierde timpul și veți avansa fără convingere? Bineînțeles că nu! Sunteți plin de entuziasm, de energie, credeți în succesul dumneavoastră. Veți înainta cu hotărâre. Cu acest tip de efort, cum vor fi rezultatele? Fără îndoială, foarte bune. Și ce efect va produce acest lucru asupra părerii pe care o aveți despre lucrurile pe care le puteți face? Efectul invers celui al cercului vicios precedent. În cazul de față, succesul se naște din succes și dă naștere la mai mult succes; și fiecare succes dă naștere credinței într-o reușită și mai mare.

Oamenii plini de resurse cunosc eșecul? Bineînțeles că da. Garantează credințele pozitive obținerea rezultatelor, de fiecare dată? Evident că nu. Dacă cineva vă povestește că a descoperit formula magică ce garantează un succes perpetuu, neștirbit de nimic, vă sfătuiesc să verificați dacă mai aveți portofelul în buzunar și să-i întoarceți spatele imediat. Dar istoria a arătat în mai multe rânduri că, atunci când oamenii adoptă un sistem de credințe care le dă putere, sunt perseverenți și insistă asupra a ceea ce doresc

cu destulă hotărâre și cu destule resurse pentru a reuși, în cele din urmă. Abraham Lincoln a pierdut douăzeci și trei din douăzeci și șase de alegeri la care s-a prezentat, dar n-a încetat să creadă niciodată în capacitatea lui de a învinge. A știut să-și folosească puterea în sensul succesului și a refuzat să se lase doborât de eșec. Sistemul său de credințe tindea către perfecțiune, și în cele din urmă Lincoln a ajuns acolo. Și atunci când a ajuns acolo, a schimbat fața lumii.

Uneori nu este necesar să credem în ceva cu toată puterea ca să se producă. Se întâmplă ca unii oameni să ajungă la rezultate uimitoare doar pentru că nu știu că ceea ce au întreprins este dificil. E suficient, uneori, să nu avem credințe care ne limitează. Există, de exemplu, povestea acelui băiat care adormise în timpul orei de matematică. Trezit de clopoțel, s-a uitat la tablă și a copiat cele două probleme care erau scrise pe ea, crezând că era vorba de temele pentru ora următoare. Întors acasă, și-a consacrat seara și noaptea întreagă rezolvării problemelor. Cum nu a reușit să le rezolve, a încercat cu înverșunare toată săptămâna. În cele din urmă a găsit răspunsul la una dintre ele și l-a adus la oră. Profesorul a rămas fără grai, căci problema pe care o rezolvase băiatul era renumită ca fiind insolubilă. Iar dacă elevul ar fi știut acest lucru, probabil că nu ar fi rezolvat-o. Dar, cum nu își spusese că n-o putea face – de fapt, își spusese exact contrariul –, cum își spusese că trebuie neapărat s-o rezolve, găsise mijlocul de a o face.

Alt mijloc de a vă schimba credințele: să faceți o experiență care să le dezmintă. Este motivul pentru care mergem pe foc. Nu mă interesează să știu dacă oamenii pot merge pe foc; ceea ce mă interesează este ca oamenii să facă un lucru pe care îl consideră imposibil. Dacă reușiți să-l faceți, aceasta vă silește să vă reconsiderați credințele.

Viața este totodată mai subtilă și mai complexă decât binevoiesc mulți oameni să creadă. De aceea, dacă n-ați mai făcut niciodată acest lucru înainte, reexaminați-vă credințele și alegeți-le pe cele pe care le veți putea modifica încă de pe acum și pe cele cu care vreți să le înlocuiți.

Întrebarea pe care aș vrea să v-o pun acum este următoarea:
„Figura de mai jos este convexă sau concavă?"

Dar este o întrebare stupidă, căci răspunsul e:

„Totul depinde de modul în care o privim."

La fel, realitatea este cea pe care o creați dumneavoastră. Dacă aveți reprezentări interne sau credințe pozitive, asta se datorează faptului că dumneavoastră le-ați creat. La fel, în cazul credințelor dumneavoastră negative. Există mii de credințe pozitive care favorizează perfecțiunea, însă eu am ales șapte, a căror importanță m-a frapat. Le numesc...

5.

CELE ȘAPTE MINCIUNI ALE SUCCESULUI

Spiritul este propriul său tărâm, și în el însuși
Poate face din Infern un Cer și din Cer un Infern.

John Milton

Lumea în care trăim este cea pe care am ales-o, în mod conștient sau inconștient. Dacă alegem fericirea, asta vom obține. Dacă alegem nefericirea, o vom obține, de asemenea. Credințele noastre sunt căi de acces către percepție, particulare, coerente și organizate. Există alegeri fundamentale pe care le facem, cu privire la modul nostru de a percepe viața și, deci, de a o trăi. Sunt moduri de a ne branșa sau debranșa creierul. Primul lucru ce trebuie făcut pentru a ajunge la perfecțiune constă deci în a descoperi credințele care ne îndrumă spre soluțiile pe care le urmărim.

Pentru a avansa spre succes, trebuie să știți care vă sunt obiectivele, să luați măsuri, să evaluați rezultatele pe care le obțineți și să fiți destul de flexibil ca să vă schimbați atunci când ați dat greș. La fel în cazul credințelor. Trebuie să le descoperiți pe cele care contribuie la realizarea obiectivelor dumneavoastră. În cazul în care credințele dumneavoastră nu contribuie la aceasta, trebuie să vă debarasați de ele și să vă găsiți altele.

Oamenii sunt deseori tulburați atunci când le vorbesc de „minciunile" succesului. Cine vrea să trăiască în minciună?! Dar ceea ce vreau eu să spun e că nu știm ce este lumea în realitate. Nu știm dacă figura aceea este concavă sau convexă. Nu știm dacă credințele noastre sunt adevărate sau false. Ceea ce putem ști, din contră, este dacă ele funcționează, dacă ne ajută, dacă ne îmbogățesc viața, dacă ne fac mai buni, dacă ne ajută și dacă îi ajută pe ceilalți.

Cuvântul „minciună" este folosit în acest capitol pentru a aminti sistematic faptul că nu știm exact ce sunt lucrurile. În schimb, în momentul în care știm că figura e concavă, de exemplu, nu mai suntem liberi să o vedem convexă. Cuvântul „a minți" nu vrea să însemne „a înșela", nici „a fi necinstit", ci este, mai curând, un mijloc comod de a ne aminti că, chiar dacă credem cu tărie într-o idee, trebuie să fim deschiși spre alte posibilități și întotdeauna gata să învățăm. Vă propun deci să examinați aceste șapte

credințe și să hotărâți dacă vă sunt utile sau nu. Le-am regăsit aproape întotdeauna la cei care au reușit. Pentru a ne modela în vederea perfecțiunii, trebuie să plecăm de la sisteme de credințe ale perfecțiunii. Am descoperit că aceste șapte credințe le dăduseră celor care le adoptaseră puterea de a voi mai mult, de a face mai mult și de a obține rezultate mai bune. Nu vreau să spun prin asta că sunt singurele credințe utile pentru obținerea succesului. Dar ele constituie un punct de plecare și le-au folosit altora; vă revine dumneavoastră să vedeți dacă vă pot fi utile.

Credința nr. 1: *Orice eveniment are loc dintr-un motiv precis și trebuie să ne fie de folos.* Vă amintiți povestea lui W. Mitchell? Care era credința centrală care l-a ajutat să învingă vitregiile sorții? A hotărât să accepte ceea ce i se întâmpla și să se folosească de asta spre beneficiul lui, în toate modurile posibile. În același fel, toate persoanele care reușesc au această capacitate stranie de a se concentra asupra a ceea ce poate fi făcut într-o situație dată, asupra rezultatelor pozitive la care ar putea ajunge. Oricât de negative ar fi efectele mediului înconjurător asupra lor, fac astfel încât să le considere în termeni de posibil. Ei cred că orice se produce dintr-un motiv precis, că orice le poate fi de folos; că fiecare înfrângere anunță un avantaj la fel de mare sau superior.

Vă pot garanta că toți oamenii care obțin rezultate ieșite din comun gândesc astfel. Păstrați acest lucru treaz în minte, orice ați face. Există un număr infinit de mijloace de a ajunge într-o situație. Imaginați-vă că întreprinderea dumneavoastră n-a reușit să obțină contractul pe care îl sperați și că sunteți sigur că îl meritați. Unii dintre noi s-ar simți răniți și dezamăgiți. S-ar închide în casă ca să mediteze, sau ar intra într-un bar și s-ar îmbăta. Alții ar fi furioși. I-ar purta ranchiună societății care trebuia să semneze contractul și i-ar trata pe cei din conducere drept incapabili. Sau ar învinovăți personalul din propria lor întreprindere de pierderea unei afaceri foarte avantajoase.

Asemenea reacții permit, bineînțeles, o oarecare defulare, dar nu slujesc la mare lucru. Ele nu ne apropie nicidecum de obiectivul urmărit. E nevoie, sigur, de multă disciplină pentru a reuși să dai înapoi, să tragi învățăminte din ce s-a întâmplat, chiar dacă este dureros, să aduni cioburile și să te gândești la alte posibilități. Dar este singurul mod de a obține un rezultat pozitiv plecând de la ceea ce pare a fi un rezultat negativ.

O să vă dau un exemplu grăitor. Marilyn Hamilton, fostă învățătoare și miss, este o femeie de afaceri din California care a reușit în viață. Este și o femeie care a supraviețuit unui accident cumplit. La vârsta de douăzeci și nouă de ani, a căzut în timp ce se cățăra pe un perete stâncos, și s-a trezit într-un cărucior, hemiplegică.

Cu siguranță, Marilyn Hamilton ar fi putut să se focalizeze pe tot ceea ce nu mai putea face. În locul acestui lucru, s-a concentrat pe toate posibilitățile care i se ofereau. A reușit astfel să descopere în nefericirea ei un mijloc de reușită. De la început, ea a găsit, într-adevăr, scaunele cu rotile foarte nesatisfăcătoare: prea mici, prea greu de mânuit. Dumneavoastră și cu mine nu putem, fără îndoială, să ne dăm cu părerea despre cât de comod este un scaun cu rotile, însă Marilyn Hamilton, da. Și-a spus că era mai îndreptățită decât oricine să conceapă un model mai adaptat. S-a asociat deci cu doi prieteni, care erau fabricanți de materiale pentru escaladări, și a început să lucreze la un prototip de scaun cu rotile mai perfecționat.

Cei trei descurcăreți ai noștri au constituit societatea Motion Designs. Aceasta este astăzi o afacere de multe milioane, care a revoluționat industria scaunelor cu rotile și a obținut premiul pentru cea mai bună IMM (Întreprinderi Mici și Mijlocii) din California în 1984. Această întreprindere, care a angajat primul om în 1981, numără astăzi un personal de optzeci de persoane și își difuzează produsele în opt sute de puncte de vânzare.

Nu știu dacă Marilyn Hamilton s-a apucat vreodată, în mod conștient, să-și clasifice credințele, dar este incontestabil că a acționat plecând de la o evaluare pozitivă a potențialităților sale. Aproape toate marile reușite se obțin în acest chip.

Încercați să vă gândiți din nou, pentru o clipă, la credințele dumneavoastră. În general, vă așteptați ca lucrurile să se petreacă bine, sau rău? Vă așteptați ca eforturile dumneavoastră să dea roade, sau ca ele să fie contracarate? Confruntat cu o situație anume, ce vedeți? Posibilitățile pe care vi le oferă, sau piedicile pe care vi le pune în cale? Mulți oameni au tendința să se focalizeze pe ceea ce e negativ. Primul lucru care trebuie făcut pentru a modifica acest lucru este să-l recunoașteți. Căci trebuie să scăpați de aceste limitări și să acționați pornind de la un potențial mai mare. Personalitățile dominante ale civilizației noastre sunt cele care văd șansele, care ajung într-un deșert și văd acolo o grădină. Imposibil? Ce s-a petrecut în Israel? Dar, dacă nu credeți cu tărie în succes, există, într-adevăr, puține șanse de a-l obține.

Credința nr. 2: *Eșecul nu există. Există doar rezultatele.* Este vorba aici de o credință care reprezintă aproape un corolar al primei, dar care este la fel de importantă. În societatea de astăzi, majoritatea oamenilor au fost programați să se teamă de acest lucru pe care-l numim „eșec". Noi toți avem totuși în minte situații în care doream un lucru și am obținut un altul. Am ratat cu toții un examen, am suferit cu toții din cauza unei povești amoroase care a luat o turnură nefericită, am plănuit cu toții să punem pe picioare o

afacere și ne-am dat seama că totul ieșea pe dos. Folosesc cuvântul „rezultat" pe întreg parcursul acestei cărți pentru că aceasta văd oamenii care reușesc. Ei nu văd eșecul. Nu cred în el. Pentru ei, eșecul nu contează.

Ajungem întotdeauna să obținem un rezultat sau altul. Cele mai mari reușite din societatea noastră nu sunt ale indivizilor care nu dau greș niciodată, ci ale persoanelor care știu că, dacă încearcă ceva și nu le iese, vor căpăta experiență. Ele se slujesc de ceea ce au învățat și încearcă altceva. Acționează diferit și obțin alte rezultate.

Care este avantajul pe care îl avem astăzi, față de ieri? Cel al experienței, evident. Oamenii care se tem de eșec formează dinainte reprezentarea internă a ceea ce riscă să nu iasă. Tocmai ceea ce îi împiedică să întreprindă acțiunea le-ar fi permis să-și realizeze dorințele. Vă este frică de eșec? Ce-ar fi să învățați ceva? Căci putem să învățăm câte ceva din orice experiență umană și, prin urmare, să cunoaștem un oarecare succes în tot ceea ce întreprindem.

„Nu există priveliște mai dezolantă decât cea a unui tânăr pesimist", a spus cândva Mark Twain. Și avea întru totul dreptate. Oamenii care cred în eșec își asigură aproape întotdeauna o viață mediocră. În schimb, cei care realizează lucruri importante nu percep eșecul. Nu-l pun la socoteală. Nu asociază sentimente negative întreprinderilor care nu le ies.

Lăsați-mă să vă spun povestea unui bărbat. Este vorba despre un individ care:

A dat faliment la 31 de ani;
A fost învins în alegerile legislative la 32 de ani;
A dat din nou faliment la 34 de ani;
A văzut-o pe iubita sa murind la 35 de ani;
A avut o depresie nervoasă la 36 de ani;
A fost învins în alegerile locale la 38 de ani;
A fost învins în alegerile pentru Congres la 43 de ani;
A fost învins în alegerile pentru Congres la 46 de ani;
A fost învins în alegerile pentru Congres la 48 de ani;
A fost învins în alegerile pentru Senat la 55 de ani;
Nu a putut să se înscrie la alegerile pentru vicepreședinte la 56 de ani;
A fost învins în alegerile pentru Senat la 58 de ani;
A fost ales președinte al Statelor Unite la 60 de ani.

Acest bărbat se numea Abraham Lincoln. Ar fi putut deveni președinte dacă ar fi considerat cele douăzeci și trei de înfrângeri ale sale din alegeri niște eșecuri? Puțin probabil. Putem aminti și povestea lui Edison. După ce

încercase de 9.999 de ori să perfecționeze becul electric și nu reușise, cineva l-a întrebat: „Luați în calcul un al zece miilea eșec?". Și el a răspuns: „N-am dat greș niciodată. Doar am descoperit un alt mod de a nu inventa becul electric".

Îndoielile noastre sunt trădătoare,
Și ne lipsesc de ceea ce am putea
adesea să câștigăm bun
Pentru că ne e frică să încercăm.

Shakespeare

Învingătorii, conducătorii, maeștrii – oamenii care dețin o putere personală – înțeleg toți că, dacă se încearcă o acțiune și nu se obține rezultatul scontat, aceasta nu este decât o reacție ca oricare alta. Ei folosesc această informație pentru a defini cu mai multă precizie ceea ce trebuie făcut pentru a reuși. „Tot ceea ce au învățat oamenii – scrie Buckminster Fuller – nu putea fi decât produsul unei experimentări empirice. Nu am progresat decât comițând greșeli." Tragem învățăminte din greșelile noastre și din ale celorlalți. Gândiți-vă o clipă la cele mai mari cinci așa-zise „eșecuri" din viața dumneavoastră. Ce ați învățat din ele? Nu au fost cele mai mari cinci lecții din viața dumneavoastră?

Fuller folosește imaginea cârmei. O navă continuă încă să vireze după ce cârmaciul a readus cârma la poziția centrală. Cel care cârmește trebuie deci să contrabalanseze rotația navei printr-o manevră contrară, pentru ca nava să-și păstreze direcția, și aceasta, încontinuu, printr-o serie de acțiuni și reacțiuni, de reglări și de corecții. Reprezentați-vă mintal imaginea cârmaciului pe o mare liniștită, conducându-și cu calm nava la destinație, corijând treptat miile de devieri inevitabile ale navei în raport cu ruta ei. Este totodată o imagine foarte frumoasă și un minunat model de viață reușită. Dar, în general, nu vedem lucrurile astfel. Avem tendința să-i conferim fiecărei erori, fiecărei greșeli, o greutate afectivă, să facem din ea un eșec, cu toate consecințele nefaste pe care le are acest lucru asupra noastră.

Multor oameni, de exemplu, nu le convine faptul că sunt prea grași. Dar punctul lor de vedere asupra acestor kilograme în plus nu schimbă cu nimic lucrurile. Ar face mai bine dacă ar recunoaște că au reușit să atingă un obiectiv care se numește „obezitate" și că vor atinge acum un nou obiectiv, care se cheamă „suplețe" – rezultat care va putea fi obținut acționând altfel.

Dacă nu sunteți sigur ce măsuri trebuie să luați în vederea unui rezultat, citiți cu atenție capitolul 10, sau luați exemplu de la cineva care a atins obiectivul în chestiune. Luați aceleași măsuri, și veți obține aceleași rezultate. Atâta vreme cât veți considera excesul dumneavoastră de greutate ca

un eșec, aveți mâinile legate. În schimb, în momentul în care veți fi făcut din acesta un rezultat pe care l-ați atins dumneavoastră, deci pe care îl puteți modifica, succesul vă este asigurat.

A crede în eșec este un mijloc de înveninare a minții. Atunci când înmagazinăm emoții negative, ne afectăm fiziologia, capacitatea de reflecție și starea în care ne aflăm. Una dintre cele mai mari limite pe care le întâlnesc oamenii este frica de eșec. Doctorul Robert Schuller, care folosește atunci când predă noțiunea de „gând al posibilului", pune o întrebare foarte importantă: „Ce ați încerca să faceți dacă ați fi sigur că nu veți da greș?". Gândiți-vă: care ar fi răspunsul dumneavoastră? Dacă într-adevăr ați crede că nu puteți da greș, poate că v-ați lansa în noi întreprinderi și ați obține rezultate apreciabile. Nu v-ați simți mai bine dacă ați încerca? Nu este acesta singurul mijloc de a progresa? Vă cer deci să socotiți din acest moment că eșecul nu există. Nu există decât rezultate. Dacă nu-l obțineți pe cel scontat, e de ajuns să faceți altfel, și veți obține alte rezultate. Ștergeți cuvântul „eșec" din vocabularul dumneavoastră, încercuiți cuvântul „rezultat" și începeți să trageți învățăminte din toate experiențele dumneavoastră.

Credința nr. 3: *Orice s-ar întâmpla, asumați-vă responsabilitatea.* Un alt atribut pe care îl au în comun marii conducători și fondatori: acționează plecând de la ideea că ei creează lumea. Laitmotivul lor este: „Mă ocup eu de asta. Iau în sarcina mea asta. Mă ocup eu de tot."

Nu este o întâmplare faptul că auzim întotdeauna din gura lor aceleași expresii. Cei care realizează lucruri importante au întotdeauna tendința de a crede că, orice s-ar întâmpla, fie că e bun sau rău, este opera lor. Dacă nu sunt responsabili din punct de vedere fizic, material, își asumă responsabilitatea morală, intelectuală. Nu știu dacă e adevărat. Nici un savant n-a putut dovedi dacă gândurile noastre influențează realitatea. Dar este o minciună folositoare. Este o credință fecundă. De aceea am ales să cred în ea. Cred că noi creăm experiențele pe care le trăim – fie prin conduita noastră, fie prin gândurile noastre – și că avem întotdeauna de învățat din ele.

Dacă nu credeți că dumneavoastră creați lumea care vă înconjoară, fie că întâlniți succese sau eșecuri, sunteți la cheremul evenimentelor. Lucrurile „vi se întâmplă". Sunteți un obiect, și nu un subiect. Dar, credeți-mă, dacă aș gândi așa, mi-aș da demisia imediat și aș pleca în căutarea unei alte civilizații, unei alte lumi, unei alte planete. La ce bun să rămân aici, dacă nu sunt decât produsul forțelor exterioare aleatorii?

A-ți asuma responsabilități este, după părerea mea, una dintre cele mai bune măsuri ale puterii și ale maturității unui individ. Este și un exemplu de credință care susține alte credințe, capacități sinergice ale unui sistem

de credințe coerent. Dacă nu credeți în eșec, dacă sunteți convins că vă veți atinge scopurile, nu aveți nimic de pierdut și aveți totul de câștigat prin asumarea responsabilităților. Dacă aveți situația sub control, sunteți sigur că veți reuși.

John Kennedy avea acest sistem de credințe. Dan Rather a spus odată că Kennedy devenise un adevărat conducător în timpul incidentului din Golful Porcilor, când apăruse în fața poporului american și declarase că incidentul era o atrocitate care n-ar fi trebuit să aibă loc niciodată – și când își asumase întreaga responsabilitate. Făcând aceasta, se transformase dintr-un om politic promițător într-un adevărat conducător. Kennedy făcuse ceea ce orice mare conducător trebuie să facă; altfel, nu are nici o putere.

Acest principiu al responsabilității rămâne adevărat și la nivel personal. Majoritatea dintre noi am încercat deja să-i comunicăm un sentiment pozitiv cuiva, am încercat să-i spunem că-l iubim, că înțelegem problema cu care se confruntă. Și, în locul unui mesaj pozitiv, respectivul a perceput un mesaj negativ. S-a supărat, s-a arătat ostil. Atunci tendința noastră este, adesea, să ne supărăm și noi, să-i purtăm pică, să-l socotim responsabil pentru ce s-a întâmplat. Or, este soluția cea mai ușoară, dar nu este întotdeauna și soluția cea mai înțeleaptă. Căci poate că intervenția dumneavoastră a declanșat totul. Poate că ați fi fost înțeles dacă ați fi păstrat în minte până la sfârșit scopul pe care îl urmăreați. Nu ține decât de dumneavoastră să vă schimbați comportamentul, tonul vocii, expresia feței etc. Așa cum afirm deseori, sensul a ceea ce comunicați este conținut în reacția pe care o obțineți. Modificându-ne acțiunea, ne modificăm modul de comunicare. Rămânând responsabili, păstrăm puterea de a modifica rezultatele pe care le producem.

Credința nr. 4: *Nu este necesar să înțelegem tot ca să ne folosim de tot.* Dintre cei care au reușit, sunt numeroși cei care nu cred că au nevoie să știe totul despre un lucru pentru a-l folosi. Ei se mulțumesc să folosească ceea ce este esențial, fără să se simtă obligați să se intereseze de toate detaliile. Dacă îi observați cu atenție pe oamenii care sunt la putere, vă veți da seama că dețin o cunoaștere operațională asupra multor lucruri, dar că, deseori, nu stăpânesc detaliile întreprinderii lor.

În primul capitol, am arătat cum imitația ne poate permite să economisim una dintre resursele noastre de neînlocuit: timpul. Observarea celor care au reușit, pentru a descoperi acțiunile specifice care le-au permis să-și atingă obiectivele, permite reeditarea acestor acțiuni – și deci atingerea acelorași obiective – câștigând mult timp. Căci nimeni nu poate crea timpul. Dar marii fondatori sunt, în general, foarte zgârciți în această privință. Ei cer ceea ce este esențial dintr-o situație, opresc din ea ceea ce le trebuie și

nu mai întârzie asupra restului. Bineînțeles, dacă ceva îi intrigă, dacă vor să înțeleagă funcționarea unui motor sau să afle cum este fabricat un produs, îi consacră acestui lucru orele necesare. Însă doar atâtea câte le sunt indispensabile. Sunt întotdeauna conștienți de ceea ce este esențial și de ceea ce nu este esențial.

Pariez că, dacă v-aș cere să explicați cum funcționează electricitatea, răspunsul dumneavoastră ar varia între o foaie albă și o schemă aproximativă. Dar sunteți foarte mulțumit totuși să puteți face să țâșnească lumina apăsând pe un întrerupător. Nu cred că sunt mulți printre dumneavoastră care să citească această carte la lumina unei lumânări. Oamenii care reușesc știu mai bine decât oricine să distingă între ceea ce este necesar să înțeleagă și ceea ce nu este. Pentru a utiliza eficient conținutul acestei cărți și propriile dumneavoastră resurse, trebuie să învățați să realizați un echilibru între practică și știință. Vă puteți petrece timpul studiind rădăcinile copacului, sau puteți învăța să-i culegeți roadele. Oamenii care reușesc nu sunt neapărat cei care dispun de maximum de informație, cei care posedă cele mai multe cunoștințe. Existau, cu siguranță, o droaie de cercetători și de savanți care știau mai multe despre circuitele calculatoarelor decât Steve Jobs sau Steve Wozniak, dar ei s-au dovedit printre cei mai buni în a pune în practică știința de care dispuneau. Și ei au fost cei care au obținut rezultate.

Credința nr. 5: *Oamenii sunt cea mai mare resursă de care dispuneți.* Indivizii care au ajuns la perfecțiune au, aproape întotdeauna, un respect imens pentru semenii lor. Au spirit de echipă, simțul interesului comun și al unității. Dacă există o concluzie pe care o putem trage din ultimele cărți despre afaceri, cum sunt *Inovație și spirit întreprinzător, În căutarea perfecțiunii* sau *Manager într-un minut*, atunci este cea că nu există reușită durabilă fără coeziune între oameni, că mijlocul de a reuși este constituirea unei echipe de muncă. Am citit cu toții lucrări despre uzinele japoneze, unde muncitorii și conducerea mănâncă la aceeași cantină, și unde și unii, și ceilalți au mijlocul de a evalua performanțele întreprinderii. Reușita lor arată minunile care se pot realiza atunci când îi respectăm pe ceilalți, în loc să încercăm să-i manipulăm.

Atunci când Thomas Peters și Robert Waterman, autori ai lucrării intitulate *În căutarea perfecțiunii*, au analizat factorii care dau naștere afacerilor reușite, au descoperit că „nimic nu era la fel de general răspândit [...] ca respectul pentru individ". Întreprinderile care reușesc sunt cele care consideră angajații ca pe niște asociați, și nu ca pe niște instrumente. Peters și Waterman relatează că optsprezece din douăzeci de cadre de conducere de la Hewlett-Packard le-au declarat că reușita societății ținea de filosofia

Hewlett-Packard, care este de a pune accentul pe oameni. Or, nu este vorba despre o societate de vânzări în detaliu, în contact cu publicul, nici de o societate de servicii care s-ar afla la cheremul voinței clientului. Este vorba despre o companie care operează în domeniile cele mai avansate ale tehnologiei moderne. Dar, chiar și într-o astfel de companie, modul în care sunt tratați oamenii este considerat primordial.

Ca multe dintre credințele enumerate aici, aceasta e mai ușor de enunțat decât de adoptat efectiv. Pe măsură ce avansați în citirea acestei cărți, păstrați în minte imaginea cârmaciului care rectifică încontinuu direcția vaporului său pentru a păstra direcția. La fel se întâmplă în viață. Trebuie să rămânem mereu în alertă, să ne modificăm comportamentul și să ne adaptăm acțiunile pentru a fi siguri că vom ajunge acolo unde dorim. A spune că oamenii sunt tratați bine și a o face nu sunt același lucru. Dar cei care o fac sunt mai îndreptățiți să le spună celorlalți: „Cum să îmbunătățim asta?... Cum să reparăm cealaltă?... Cum să obținem rezultate mai bune?". Ei știu că unui singur individ, oricât de strălucit ar fi el, îi va fi foarte greu să egaleze talentele conjugate ale unei echipe eficace.

Credința nr. 6: *Munca este un joc.* Cunoașteți mulți oameni care au obținut imense succese făcând un lucru pe care îl detestau? Eu, nu. Una din cheile succesului este realizarea unei îmbinări reușite între ceea ce faceți și ceea ce vă place. Pablo Picasso a spus odată: „Atunci când lucrez, asta mă relaxează; să nu fac nimic sau să primesc vizitatori mă obosește".

Poate că nu sunteți un pictor la fel de bun ca Picasso, dar putem face tot ce ne stă în puteri ca să găsim o meserie care să ne stimuleze și care să ne amuze. Putem pune în activitatea noastră profesională mult din ceea ce punem în joc. „Secretul succesului – a spus Mark Twain – constă în a face să coincidă vocația și vacanța[1]." Iar asta este ceea ce par să facă oamenii care reușesc.

Auzim în prezent vorbindu-se mult despre dependenții de muncă. Este vorba, în unele cazuri, de persoane pentru care munca a devenit o obsesie nesănătoasă, care nu par să găsească nici o plăcere în munca lor, dar care ajung să fie incapabili de a face altceva.

Cercetătorii au descoperit totuși lucruri uimitoare cu privire la aceștia. Sunt, cel mai adesea, oameni care par polarizați pe munca lor într-un mod maladiv pentru că, de fapt, o iubesc. Munca reprezintă pentru ei o sfidare permanentă, un stimulent care le îmbogățește întreaga viață. Acești oameni au tendința să-și privească munca în modul în care majoritatea dintre noi

1. În engleză, *vocation* și *vacation* (n. tr.).

privesc jocul. Văd în ea mijlocul de a se dezvolta, de a învăța lucruri noi, de a explora noi căi.

Există meserii mai exaltante decât altele? Bineînțeles. Trucul este să faci maximul pentru a ajunge la asta. Imaginea pe care trebuie să o păstrăm în minte este cea a spiralei ascendente. Dacă găsiți mijlocul de a vă face treaba într-un mod creativ, aceasta vă va ajuta să ajungeți la o slujbă care va și mai creativă. Dar, dacă socotiți că serviciul dumneavoastră nu e decât o muncă oarecare, că e doar un mijloc de a aduce un salariu în casă, există șanse mari ca el să nu devină niciodată mai mult.

Am vorbit mai sus despre natura sinergică a unui sistem de credințe coerent, despre modul în care credințele pozitive aduc după sine alte credințe pozitive. Iată o nouă exemplificare a acestui lucru. Nu cred că există vreo meserie „tâmpită". Nu există decât oameni care au pierdut simțul posibilului, care au ales să nu-și asume responsabilități și care au hotărât să creadă în eșec. Nu vreau să spun prin asta că trebuie să deveniți nebun după muncă. Spun doar că vă veți îmbogăți viața și munca dacă reușiți s-o abordați cu aceeași curiozitate și cu același entuziasm cu care se abordează un joc.

Credința nr. 7: *Nu există reușită durabilă fără implicare.* Indivizii care reușesc cred în puterea implicării. Nu există mare reușită fără implicare profundă. Observați-i pe oamenii care au reușit și veți vedea că nu sunt neapărat cei mai buni, cei mai inteligenți, cei mai rapizi, nici cei mai puternici fizic. Veți vedea că sunt oamenii care s-au implicat cel mai profund. Marea balerină rusoaică Anna Pavlova a spus odată: „A-ți urmări, fără odihnă, un scop: iată secretul succesului". Este un mod de a exprima formula fundamentală a reușitei – definiți-vă obiectivul, imitați ceea ce merge, acționați, dezvoltați-vă acuitatea senzorială pentru a ști încontro vă îndreptați, și nu încetați s-o rafinați până când ajungeți acolo unde doriți.

Se observă aceasta în toate domeniile, chiar și în cele în care capacitățile naturale par să joace rolul principal. Să luăm exemplul sportului. Ce a făcut din Larry Bird unul dintre cei mai buni jucători de baschet? Mulți oameni încă se mai întreabă asta. Larry Bird e lent. Nu știe să sară. Ai deseori impresia că se mișcă cu încetinitorul. Și totuși Larry Bird reușește, pentru că se implică profund în ceea ce face. Se antrenează mai mult, are o mai mare putere morală, evoluează cu mai multă hotărâre, vrea întotdeauna mai mult, își exploatează mai bine resursele decât ceilalți. Pete Rose a intrat în *Cartea recordurilor* în același fel, investind în ceea ce făcea tot ce avea. Tom Watson, marele jucător de golf, nu impresionase la Universitatea Stanford. Era un jucător ca oricare altul. Însă antrenorul lui este mereu plin de admirație atunci când spune: „N-am văzut niciodată pe cineva antrenându-se atât".

Diferența între strictele capacități fizice semnifică rareori mare lucru. Gradul de implicare este ceea ce îi diferențiază pe cei buni de cei foarte mari. Implicarea este o componentă importantă a succesului în toate domeniile. Înainte de perioada sa de glorie, Dan Rather avea reputația legendară de a fi jurnalistul care lucra cel mai mult, la televiziunea din Houston. Se vorbește încă despre reportajul pe care l-a făcut atârnat de un copac, în timp ce un taifun făcea ravagii pe coasta Texasului. Am auzit pe cineva vorbind despre Michael Jackson acum două zile, afirmând că e o stea căzătoare, că va dispărea la fel de repede pe cât apăruse. Chiar așa? De fapt, nimic nu e mai fals. Michael Jackson are mult talent, pe de o parte. Dar, pe de altă parte, e un băiat care face muzică de la cinci ani, și care de la acea vârstă apare în public, repetă, își îmbunătățește stilul de dans, își scrie cântecele. Era talentat, asta e incontestabil. Pe deasupra, a fost crescut într-un mediu în care era sprijinit, în care a putut să-și dezvolte un sistem de credințe care l-a format, în care a avut numeroase modele de reușită pe care să le imite și o familie care l-a îndrumat. Dar, mai ales, era gata să plătească prețul reușitei. Îmi place să folosesc expresia O.F.P. – Oricare ar Fi Prețul. Ei bine, oamenii care reușesc sunt gata să facă tot ce trebuie făcut pentru a reuși[1]. Și, mai mult decât toate celelalte, aceasta îi scoate în afara gloatei.

Există și alte credințe care favorizează perfecțiunea? Bineînțeles. Dacă vă vin unele în minte, cu atât mai bine. Pe măsură ce avansați în citirea acestei cărți, nu omiteți să adăugați dumneavoastră însivă clarificările care vi se par necesare. Amintiți-vă că *succesul oferă cheia succesului.* Înarmat cu această idee, observați-i pe cei care au reușit. Încercați să aflați credințele care le permit să acționeze întotdeauna eficient și să ajungă la rezultate remarcabile. Cele șapte credințe de mai sus au făcut minuni în cazul altora, înainte de dumneavoastră, și cred că, dacă le preluați, vor face minuni și pentru dumneavoastră.

„Și dacă am credințe care nu mă ajută?", ziceți dumneavoastră. „Și dacă am credințe negative? Cum să-mi schimb credințele?" Ați făcut deja un prim pas prin această conștientizare. Știți ce vreți. Apoi, trebuie să acționați, să învățați să vă controlați reprezentările interne și credințele, să învățați să vă puneți creierul la treabă.

Am reușit deja să adunăm la un loc elementele care, după opinia mea, duc la perfecțiune. Am început cu ideea că informația este marfa regească, cu ideea că maeștrii comunicării sunt cei care știu ce vor și care iau măsurile adecvate, modificându-și comportamentul până când își ating obiectivele. În capitolul 2, am învățat că drumul spre perfecțiune este imitația. Dacă

1. Tot ce trebuie, cu condiția, evident, să nu facă rău altcuiva.

puteți să găsiți oameni care au cunoscut un mare succes, puteți imita modalitățile de acțiune pe care le adoptă sistematic pentru a obține rezultate – credințele lor, sintaxa lor mintală și fiziologia lor –, cu scopul de a obține aceleași rezultate după un timp de ucenicie mai scurt. În capitolul 3, am vorbit despre puterea stărilor în care ne aflăm. Am văzut că comportamentele puternice, eficiente și fecunde sunt ale indivizilor care ajung la o stare neurofiziologică ea însăși eficientă și fecundă. În capitolul 4, am descoperit natura credinței și am văzut că credințele dătătoare de putere deschideau calea spre perfecțiune. În acest capitol, am explorat cele șapte credințe care reprezintă piatra de încercare a perfecțiunii.

Vă voi face acum să aflați tehnicile eficiente care vă vor permite să vă folosiți de ceea ce știți deja. Este timpul să învățați...

6.

CONTROLUL ASUPRA MINȚII DUMNEAVOASTRĂ SAU CUM SĂ VĂ PUNEȚI CREIERUL LA TREABĂ

Nu căutați greșeala, căutați remediul.
Henry Ford

Acest capitol vorbește despre căutarea remediilor. Am vorbit până acum despre ceea ce trebuie modificat dacă vrem să ne schimbăm viața, despre stările care conferă putere și despre cele care fac din dumneavoastră o cârpă. În această parte, vom învăța să modificăm aceste stări astfel încât să obținem ceea ce vrem, atunci când vrem. Oamenii nu duc lipsă, în general, de resurse. Acest capitol vă va învăța să le folosiți pe ale dumneavoastră, să aveți sub control situațiile, să obțineți de la viață mai mult decât până acum, să vă modificați actele, și deci efectele pe care le produceți în corpul dumneavoastră – totul, în câteva clipe.

Modelul de schimbare pe care îl predau eu și pe care îl predă PNL diferă mult de cel care este folosit în numeroase terapii. Canonul terapeutic, un potpuriu de teorii din școli diverse, s-a răspândit într-atât de mult încât a devenit un fel de totem cultural. Mulți terapeuți cred că pentru a ne schimba e necesar să regăsim experiențele noastre negative cel mai profund înrădăcinate și să le retrăim. Această idee vrea să spună că indivizii ar acumula aceste experiențe ca și cum ar absorbi un lichid, până în momentul în care n-ar mai fi loc și când ar avea loc o explozie sau o debordare. Singurul mijloc de a opri procesul, spun acești terapeuți, ar fi retrăirea evenimentelor și a durerii resimțite, și încercarea, în acel moment, de a te debarasa de ele odată pentru totdeauna.

Am învățat din experiența mea că acest mijloc este unul dintre cele mai puțin eficace în a-i ajuta pe oameni să-și rezolve problemele. Mai întâi, atunci când îi cerem cuiva să revină la o teribilă traumă anterioară și să o retrăiască, îl punem în starea cea mai dureroasă și cea mai puțin fecundă din câte există. Or, atunci când punem un individ într-o stare sterilă, micșorăm șansele de a-l vedea adoptând niște comportamente fecunde. Revenind continuu la stări neurologice de constrângere și de durere, favorizăm reapariția ulterioară a acestor stări. Cu cât retrăim mai mult o experiență, cu atât avem mai multe șanse de a o retrăi și mai des. Poate că acesta este motivul pentru care atâtea terapii tradiționale au nevoie de atât de mult timp pentru a produce efecte.

Am buni prieteni printre terapeuți, și sunt sincer preocupați de starea pacienților lor. Ei cred că practica lor schimbă viața celor care vin la consultație. Și au dreptate. Terapia tradițională dă efectiv rezultate. Mă întreb totuși dacă nu e mai bine să se încerce să se obțină rezultate cu mai puțină durere pentru pacient și într-un timp mai scurt. Căci este pe de-a-ntregul posibil: este de ajuns, pentru aceasta, să se imite metodele terapeuților celor mai eficienți din lume – exact ceea ce au făcut Bandler și Grinder. Înțelegerea funcționării creierului ne permite atunci să devenim propriii noștri terapeuți, să trecem astfel dincolo de terapie, modificându-ne noi înșine senzațiile, emoțiile și comportamentele, în doar câteva secunde.

Obținerea unor rezultate eficiente începe, după părerea mea, prin crearea unui model al procesului de schimbare. Dacă credeți că problemele pe care le aveți se acumulează în dumneavoastră până când dau pe din afară, exact asta veți trăi. Dar eu, în loc să văd durerea acumulându-se ca un lichid mortal, cred că activitatea neurologică seamănă mai curând cu funcționarea unui tonomat. În realitate, oamenii trăiesc în permanență experiențe pe care le înregistrează în creier, așa cum se aranjează discurile într-un tonomat. Și, ca și discurile, aceste înregistrări pot fi reluate oricând, cu condiția ca mediul înconjurător să declanșeze stimulul adecvat, cu condiția să se apese pe butonul corect.

Putem deci alege să ne amintim unele experiențe fericite și vesele, sau, din contră, să apăsăm pe butoanele care provoacă durerea. Dacă schema dumneavoastră terapeutică rezidă în a apăsa sistematic pe butoanele ce provoacă durerea, riscați să accentuați starea negativă pe care tocmai vroiați s-o anulați.

Cred că e mai bine să procedați cu totul altfel. De ce, de exemplu, să nu reprogramați tonomatul astfel încât să cânte o melodie complet diferită? Butonul apăsat rămâne același, dar, în loc să ascultați o melodie tristă, el declanșează o melodie care vă dă chef de viață. Sau, de ce să nu reînregistrați discul, adică să înlocuiți vechile amintiri cu unele noi?

Discurile pe care nu le ascultăm niciodată nu se acumulează, astfel încât, în cele din urmă, să facă tonomatul să explodeze. Ar fi absurd. Și, așa cum este simplu să se reprogrameze un tonomat, este ușor să se modifice și modul în care creăm senzații și sentimente fecunde. Nu trebuie să retrăim toată această durere înmagazinată în memorie pentru a ne modifica starea. Ceea ce trebuie să facem este să înlocuim reprezentările noastre interne negative cu reprezentări pozitive, care se declanșează automat și permit obținerea unor rezultate eficace. Trebuie să recablăm circuitele care duc la fericire și să tăiem conexiunea de circuite care duce la durere.

PNL se ocupă de structura experienței umane, nu de conținutul ei. Nu dorim să aflăm ce s-a petrecut în viața dumneavoastră, ci cum ați organizat

în mintea dumneavoastră ceea ce s-a petrecut. Principala diferență care există între modul de a vă crea o stare de depresie și o stare de mulțumire ține de modul în care vă structurați reprezentările interne.

Nimic n-are putere asupra mea, în afară de ceea ce creez printr-o reflexie conștientă.

Ne structurăm reprezentările cu ajutorul celor cinci simțuri. Altfel spus, avem experiența lumii sub formă de senzații vizuale, auditive, chinestezice, gustative și olfactive. Toate experiențele pe care le-am înmagazinat în mintea noastră sunt reprezentate prin aceste cinci simțuri, și în principal prin mesaje vizuale, auditive și chinestezice.

Aceste modalități de percepție sunt ample regrupări ale modului în care ne formăm reprezentările interne. Se poate deci considera că simțurile noastre sau sistemele noastre de reprezentări sunt elementele pornind de la care ne construim o experiență sau producem un rezultat. Amintiți-vă că orice rezultat este produsul unor acțiuni specifice, totodată mintale și fizice. Reproducând acțiunile celorlalți, putem obține aceleași rezultate ca și ei. E nevoie, pentru aceasta, să cunoaștem nu doar elementele, ci și cantitatea exactă din fiecare element necesar. Or, „elementele" oricărei experiențe umane derivă din senzațiile noastre, trec prin ceea ce eu numesc „modalitățile" senzoriale.

Atunci când oamenii vor să schimbe ceva, vor să schimbe fie ceea ce resimt, adică starea lor, fie ceea ce fac, adică purtarea lor. În capitolul despre puterea pe care o au stările, am arătat că există două moduri de schimbare a stării și, deci, a comportamentului. Putem să ne modificăm fiziologia, ceea ce modifică senzațiile noastre și comportamentele cărora le dau naștere acestea, sau să ne transformăm reprezentările interne. Acest capitol ne va permite să învățăm să ne modificăm modul de a ne reprezenta lucrurile, pentru a căpăta de aici puterea de a crea comportamentele care ne permit să ne atingem obiectivele.

Putem să înlocuim o reprezentare internă cu o alta, să ne gândim, de exemplu, la cel mai bun scenariu posibil, și nu la cel mai rău. Sau să modificăm această reprezentare. Mulți dintre noi „funcționează" după anumite mecanisme, care declanșează cutare sau cutare reacție în creierul lor. Unii constată, de exemplu, că reprezentarea unui obiect enorm îi motivează într-un mod considerabil. Alții, că tonul pe care-l folosesc pentru a vorbi cu ei înșiși îi motivează mai mult sau mai puțin. Toți avem „submodalități" senzoriale care provoacă reacții imediate în noi. O dată ce am descoperit diferitele moduri de a ne reprezenta lucrurile și cum ne afectează ele, putem să

ne ocupăm de mintea noastră și să începem să vedem evenimentele într-o manieră care ne conferă putere, și nu care ne limitează.

Dacă un individ produce un rezultat pe care vrem să-l imităm, să știm că și-a format cutare imagine mintală și că și-a zis cutare frază nu este de ajuns. Avem nevoie de instrumente mai rafinate pentru a avea acces într-adevăr la ceea ce se petrece în mintea lui. Tocmai aici intervin *submodalitățile*. Ele sunt calitățile exacte ale elementelor necesare pentru obținerea unui rezultat. Sunt părțile cele mai mici și cele mai precise care alcătuiesc structura experienței umane. Pentru a fi în măsură să înțelegem și să controlăm o experiență vizuală, trebuie să știm mai multe despre obiectul care o cauzează. Trebuie să știm dacă este deschis sau închis la culoare, negru, alb sau colorat, mobil sau fix. În același fel, trebuie să știm dacă un mesaj sonor este spus cu voce tare sau în șoaptă, dacă e apropiat sau îndepărtat, surd sau rezonant.

Iată o listă de submodalități:

LISTĂ DE SUBMODALITĂȚI POSIBILE

Vizuale

*1. Imagini care defilează sau priveliști imobile
*2. Vedere panoramică sau încadrată (dacă este încadrată, formatul cadrului)
*3. În culori sau în alb și negru
*4. Luminozitate
*5. Mărimea imaginii (mărime naturală, mai mare, mai mică)
6. Mărimea obiectului central
*7. Dacă dumneavoastră sunteți sau nu în imagine
*8. Distanța între imagine și dumneavoastră
9. Distanța între obiectul central și dumneavoastră
10. În trei dimensiuni
11. Intensitatea culorii (sau a negrului și albului)
12. Gradul contrastului
*13. Mișcare sau nu (dacă da, rapidă sau lentă)
*14. Clară sau vagă (și care elemente anume)
15. Claritate intermitentă sau permanentă
*16. Imagine văzută de...
17. Numărul de imagini (trecerea de la una la alta)
*18. Locul
19. Altele...

* Submodalități vizuale care par să aibă cel mai mare efect asupra majorității indivizilor.

Sonore

1. Volum
2. Cadență (întreruperi, serii)
3. Ritm (regulat sau nu)
4. Inflexiuni (cuvinte accentuate, și în ce mod)
5. Tempo
6. Pauze
7. Tonalitate
8. Timbru (tipul, originea rezonanței)
9. Caracteristica sunetului (aspru, plăcut etc.)
10. Deplasările sunetului în spațiu
11. Altele...

Chinestezice

1. Temperatură
2. Textură
3. Vibrație
4. Presiune
5. Mișcare
6. Durată
7. Permanent – Intermitent
8. Intensitate
9. Greutate
10. Densitate
11. Amplasare
12. Alta...

Durere

1. Pișcături
2. Cald – Rece
3. Crampă
4. Vie – Surdă
5. Apăsare
6. Durată
7. Intermitentă (pulsație etc.)
8. Amplasare
9. Alta...

Altă distincție importantă: imaginea este asociată, sau disociată? Numesc imagine „asociată" o imagine în care aveți impresia că vă aflați într-adevăr, în care vă vedeți, în care vă auziți și în care simțiți ceea ce vă înconjoară ca și cum ați efectiv, în carne și oase, în momentul și în locul în care se petrece

evenimentul. O imagine „disociată" este, din contră, cea a unei scene pe care aveți impresia că o observați din afară. A vedea o imagine disociată a dumneavoastră înșivă este ca și cum ați privi un film despre dumneavoastră.

Încercați timp de o clipă să vă amintiți o experiență plăcută pe care ați avut-o de curând. De fapt, încercați să pătrundeți în această experiență. Priviți ceea ce ați văzut atunci: evenimente, imagini, culori, lumină etc. Auziți ceea ce ați auzit atunci: voci, sunete etc. Resimțiți ceea ce ați simțit atunci: emoții, febră etc. Observați impresia pe care v-o produce. Ieșiți acum din corpul dumneavoastră și simțiți că sunteți pe cale de a vă îndepărta de scenă, dar că vă plasați într-un loc din care vă puteți observa în continuare. Ce diferență remarcați? În care dintre cazuri senzațiile erau mai vii, în primul, sau în cel de-al doilea? Știți acum care este diferența între o experiență asociată și o experiență disociată.

Folosind distincțiile între submodalități, cum sunt cele care opun asocierea și disocierea, puteți să vă transformați radical experiențele din viață. Am învățat că toate comportamentele umane rezultă din starea în care suntem și că stările noastre sunt create de reprezentările noastre interne – de ceea ce ne reprezentăm, de ceea ce ne spunem etc. – și de fiziologia noastră – modul în care ne folosim diferitele părți ale corpului. Vom vedea în acest capitol cum să ne modificăm într-o clipă reprezentările interne și, totodată, cum să ne modificăm stările și comportamentele. Așa cum un regizor poate modifica efectul pe care îl produce filmul său asupra publicului, puteți modifica efectele pe care le produce orice eveniment din viață asupra dumneavoastră. Regizorul va modifica unghiul din care sunt luate imaginile, volumul și stilul muzicii, viteza și amploarea mișcărilor, culoarea și calitatea imaginii, și va crea astfel starea pe care o dorește în rândurile publicului. Vă puteți conduce creierul în același fel, pentru a crea stările și comportamentele care contribuie la realizarea dorințelor dumneavoastră celor mai scumpe.

Vă voi arăta cum. Este foarte important să faceți aceste exerciții. Poate că aveți chef să le citiți pe toate o dată. Vă rog să aveți răbdare și să-l faceți pe primul înainte de a-l citi pe al doilea, și așa mai departe. Dacă vă amuză, puteți și să faceți exercițiile împreună cu altcineva, fiecare dându-i, atunci când îi vine rândul, indicații celuilalt.

Aș vrea să vă amintiți ceva foarte plăcut. Poate fi o amintire veche sau recentă. Închideți ochii, relaxați-vă și concentrați-vă asupra ei. Încercați acum să faceți această imagine din ce în ce mai clară. Pe măsură ce imaginea se limpezește, observați transformările stării dumneavoastră. Acum opriți și măriți imaginea. Ce se petrece atunci când acționați asupra ei? Intensitatea experienței se schimbă, nu-i așa? La majoritatea oamenilor, limpezirea,

mărirea și apropierea unei imagini o face mai puternică și mai plăcută. Iar aceasta mărește forța și plăcerea reprezentării interne. Aceasta vă creează o stare de putere mai mare și de bucurie mai mare.

Toată lumea are acces la trei modalități (reprezentări interne): vizuale, auditive și chinestezice. Dar fiecare recurge în mod diferit la diferitele sisteme de reprezentare. Mulți oameni au acces la creierul lor într-un cadru mai ales vizual. Este ceea ce am făcut în experiența de dinainte.

Reveniți acum la amintirea plăcută de adineauri. Măriți volumul vocilor și al sunetelor pe care le auziți. Faceți-le mai ritmate, dați mai tare basii și măriți timbrul. Faceți apoi la fel în cazul submodalităților chinestezice. Faceți astfel încât amintirea să fie mai caldă, mai moale, mai catifelată decât înainte. Ce senzații vă provoacă acum scena?

Nu toți oamenii răspund la fel. Elementele chinestezice, mai ales, provoacă reacții diferite, în funcție de indivizi. Dar, pentru majoritatea dintre noi, limpezirea și mărirea unei imagini o accentuează. Acest lucru conferă reprezentării interne mai multă intensitate, mai mult farmec și, mai ales, le creează oamenilor o stare mai constructivă, mai fecundă. Atunci când îi pun pe cei de la seminariile mele să facă aceste exerciții, reușesc să văd exact ce se petrece în mintea oamenilor observând modificările fiziologiei lor. Respirația lor devine mai profundă, umerii li se relaxează, chipul li se destinde, întregul lor corp pare mai agil.

Să facem același exercițiu cu o imagine negativă. Gândiți-vă la o scenă penibilă și dureroasă. Măriți-i acum luminozitatea. Apropiați-o de dumneavoastră. Măriți-o. Ce se petrece în creierul dumneavoastră? Majoritatea oamenilor constată că starea lor negativă s-a agravat. Acum reluați imaginea de la început. Ce se întâmplă dacă o întunecați, dacă o faceți mai mică și o îndepărtați de dumneavoastră? Observați diferențele dintre impresii. Veți constata că senzațiile negative și-au pierdut din intensitate.

Încercați aceeași experiență cu alte modalități. Ascultați-vă vocea interioară, sau orice alt sunet prezent în scenă, și dați-i un ton ridicat, răstit. Sau faceți mai tari toate lucrurile pe care le atingeți. Probabil că se va petrece același lucru: senzațiile negative se vor accentua. Repet, nu vreau să abordați aceste exerciții dintr-un punct de vedere teoretic. Vreau să le executați concentrându-vă și notând cu atenție modalitățile și submodalitățile care au cea mai mare influență asupra dumneavoastră. Să reîncepem deci aceste exerciții fiind atenți la modul în care manipularea imaginilor modifică impresia pe care o provoacă ele.

Reluați imaginea negativă de dinainte și micșorați-o. Băgați de seamă ceea ce se petrece pe măsură ce devine mai mică. Acum faceți-o mai ne-

clară, mai întunecată și mai greu de perceput. Apoi îndepărtați-o de dumneavoastră, respingeți-o până când de-abia o mai vedeți. Și, în sfârșit, aduceți-o în plină lumină. Observați ceea ce auziți, ceea ce vedeți și ceea ce resimțiți pe măsură ce dispare.

Faceți același lucru cu modalitatea sonoră. Micșorați volumul vocilor pe care le auziți. Faceți-le mai puțin energice. Luați-le ritmul și vigoarea. Faceți același lucru cu percepțiile chinestezice. Ce se întâmplă cu imaginea negativă? Dacă sunteți la fel ca majoritatea oamenilor, imaginea își pierde din forță: devine mai puțin intensă, mai puțin dureroasă, sau chiar dispare. Ați putea proceda la fel cu un eveniment din trecut care v-a cauzat multă suferință, să-l dizolvați și să-l faceți să dispară complet. Cred că înțelegeți, plecând de la această mică experiență, influența pe care o poate avea această tehnică. În doar câteva minute, ați reușit să accentuați o senzație pozitivă și să diminuați o senzație negativă. În trecut, vă aflați la cheremul reprezentărilor dumneavoastră interne. De-acum știți că nu e necesar ca lucrurile să se petreacă astfel.

Aceasta înseamnă că, în fond, puteți trăi în două feluri: să vă lăsați creierul să vă conducă, așa cum făcea în trecut, să-l lăsați să vă proiecteze orice imagine, sunet sau senzație, și să reacționați automat, ca un veritabil câine al lui Pavlov, sau să alegeți să vă ghidați conștient creierul, dându-i ordinele pe care le vreți, să lipsiți imaginile negative de forța lor, să vi le reprezentați într-un mod care să nu vă mai facă vulnerabil, într-un mod care să vă permită să le manipulați eficient.

Nu v-ați trezit niciodată în fața unei sarcini atât de grele încât nu vă imaginați că ați putea-o duce la capăt, și atunci nici nu v-ați mai apucat de ea? Dacă v-o reprezentați mai ușoară, veți avea impresia c-o puteți îndeplini și, în loc să vă simțiți depășit, veți lua măsurile pe care trebuie să le luați. Știu că poate părea simplist, și totuși, atunci când încercăm să facem asta, ne dăm seama că modificându-ne reprezentările interne putem modifica impresia pe care ne-o face un lucru pe care-l avem de îndeplinit, și deci și modul în care acționăm.

Și, bineînțeles, știți acum că e posibil să intensificați experiențele plăcute, să luați în considerare micile bucurii ale vieții și să le acordați mai multă importanță, să faceți din ele ceea ce vă luminează ziua și să vă simțiți imediat mai liber, mai fericit. Dispunem prin aceasta de mijlocul de a conferi mai multă „sare și piper", mai mult farmec, mai multă voioșie vieții.

Nimic nu este nici bun, nici rău, dar gândindu-l îl facem astfel.

Shakespeare

Vă amintiți că în primul capitol am vorbit despre marfa regească? Regii își guvernau regatul. Ei bine, regatul dumneavoastră este creierul dumneavoastră. Și îl puteți guverna controlând modul în care vă reprezentați experiențele vieții. Toate submodalitățile despre care am vorbit îi spun creierului ce trebuie să resimtă. Amintiți-vă, într-adevăr, că nu știm exact din ce este făcută viața, în realitate. Nu cunoaștem decât reprezentarea pe care ne-o facem despre ea. Dacă deci ne reprezentăm o imagine negativă sub o formă voluminoasă, clară, puternică și sonoră, creierul nostru ne va face să resimțim o experiență neplăcută, deosebit de voluminoasă, de clară, de puternică și de sonoră. Dar, dacă micșorăm această imagine, dacă o întunecăm, dacă o imobilizăm, o vom lipsi de forță, iar creierul va reacționa în consecință. În loc să ne creăm o stare negativă, ajunge să dăm din umeri și să prelucrăm această imagine, fără s-o lăsăm să ne bulverseze.

Limbajul ne dă multe exemple ale puterii reprezentărilor noastre. Ce vrem să spunem atunci când declarăm că un individ este sortit unui viitor „strălucit"? Ce resimțim atunci când cineva ne spune că viitorul pare „sumbru"? Sau când vorbim despre „a face lumină" într-o afacere? Ce înțelegem prin expresia „a lua proporții exagerate" sau „a prezenta o imagine deformată a faptelor"? Sau atunci când anunțăm că ceva „ne stă pe suflet" sau că „am făcut o fixație mintală" cu privire la cutare eveniment? Ce înțelegeți prin „asta sună bine", sau prin „s-a produs un declic"?

Avem tendința să considerăm aceste expresii niște metafore. Dar nu sunt. Sunt, în general, descrieri precise a ceea ce s-a produs în mintea dumneavoastră. Gândiți-vă din nou la ce s-a întâmplat adineauri, atunci când v-ați amintit ceva neplăcut și i-ați mărit imaginea. Vă amintiți cum acest lucru a accentuat aspectul negativ al experienței și cum v-a produs o stare negativă? Puteți găsi un mijloc mai bun de a descrie această experiență, decât să spuneți că „a luat proporții exagerate"? Știm, așadar, instinctual, ce putere au imaginile noastre mintale. Repet, putem să avem control asupra creierului nostru și să nu ne supunem controlului său.

Iată un exercițiu simplu, care îi va putea ajuta pe mulți oameni. Ați fost vreodată obsedat de un dialog interior pe care nu reușeați să-l întrerupeți, ca și cum creierul dumneavoastră refuza să tacă? Dacă încă vi se mai întâmplă acest lucru, încercați pur și simplu să dați sonorul mai încet. Atenuați vocea care vă răsună în cap, îndepărtați-o. Este, deseori, suficient pentru a rezolva problema. Sau, poate că auziți uneori o voce care nu vă lasă să acționați? Lăsați-o de-acum înainte să spună același lucru, dar dați-i un ton seducător, aproape mângâietor: „Nu, nu poți face asta". Care este efectul? În principiu, veți avea chef să faceți ceea ce vocea vă interzice să faceți. Ciudat, nu?

CUVINTE PREDICATIVE

Vizuale	*Auditive*	*Chinestezice*	*Diverse*
a vedea	a auzi	a simți	a resimți
a privi	a asculta	a atinge	a înțelege
a examina	a rezona	a prinde	a gândi
a apărea	a cânta	a pune mâna pe...	a experimenta
a arăta	a armoniza	a scăpa de...	a învăța
a se face lumină	a acorda	a se îmbuca	a proceda
a dezvălui	a fi numai urechi	a agăța	a decide
a lumina	a sufoca	a contacta	a motiva
a clipi	surd	a arunca	a considera
a limpezi	disonanță	a dormi ca pe jar	a schimba
tulbure	defazat	dur	a percepe
a puncta	nemaiauzit	încremenit	insensibil
cețos	țipător	a îmbrobodi	distinct
scânteietor	discordant	a înmâna	a concepe
limpede ca lumina zilei			a fi conștient
			a ști
a polariza			
a imagina			

EXPRESII PREDICATIVE

Numesc „predicate" părțile de vorbire (verbe, adverbe, adjective etc.) pe care le folosim pentru a ne reprezenta interior experiențe prin intermediul modalităților vizuale, auditive sau chinestezice. Am enumerat mai jos câteva expresii predicative curente*.

Vizuale	*Auditive*	*Chinestezice*
a face un tur de orizont	a avea ureche muzicală	trecut prin ciur și prin dârmon
se pare că...	a avea limba slobodă	a avea stofă de...
fără urmă de îndoială	a suna adunarea	a-și da coate
din ochi	a vorbi cu jumătate de gură	a fierbe în suc propriu
a avea o vedere de ansamblu	a striga din rărunchi	a sta ca pe jar

* Folosirea acestor expresii vă permite să vă adaptați la limbajul folosit de interlocutorul dumneavoastră și să creați o atmosferă de înțelegere.

Vizuale	*Auditive*	*Chinestezice*
a avea o vagă impresie	a avea antene	cu sânge rece
ochi pentru ochi	a acorda o audiență	tare ca piatra
bătător la ochi	a auzi voci	a pune mâna la treabă
idei încețoșate	a-și ține gura	mână în mână
gânduri negre	a cânta în surdină	a agăța pe cineva
în lumina a...	a fi la unison cu...	a-și lua pe cineva pe cap
în persoană	a striga în gura mare	a da din colț în colț
la vedere	într-o gamă minoră	a se lua după cineva
a avea aerul că...	asta nu-mi spune nimic	a sta cu brațele încrucișate
a face un adevărat circ	cine are urechi să audă	a trage sforile
a semăna ca două picături de apă	a striga cât îl ține vocea	a reînnoda legătura
a fi orbit	cuvânt cu cuvânt	iute ca vântul
se vede cu ochiul liber	la drept vorbind	dedesubturile unei afaceri
a schița un portret	purtător de cuvânt	cu susul în jos
memorie fotografică	a avea gura cusută	n-o să-ți facă rău
frumoasă de-ți ia ochii	a împuia urechile	ține-te tare!
a urmări cu privirea	a răsuna (ceva) în urechi	a scăpa prada
nici cât negru sub unghie	a toarce de plăcere	a pune cărțile pe masă
tristă priveliște	a-și ciuli urechile	a păstra contactul
a ținti sus	e un mod de a spune	a provoca un declic
dintr-o clipire		a fi cu capul în nori
a vedea luminița de la capătul tunelului		a fi cu fundul în două luntre
a sări în ochi		a pluti (ceva) în aer
a vorbi fără ascunzișuri		de la un cap la celălalt
la soare te poți uita, la dânsa ba		

Să trecem la un alt exercițiu. De această dată, gândiți-vă la un lucru pe care doreați foarte mult să-l faceți. Relaxați-vă și formați-vă o imagine mintală cât se poate de clară a scenei pe care vreți s-o evocați. Vă voi pune acum o serie de întrebări. Nu vă grăbiți și răspundeți la întrebările mele pe rând. Răspunsurile variază de la un individ la altul.

Vedeți scena ca pe un film, sau ca pe un tablou? Este în culori, sau în alb și negru? Este apropiată, sau îndepărtată? Este în dreapta, în stânga, sau în centru? Este în partea de sus, în partea de jos, sau în mijlocul câmpului dumneavoastră vizual? Este asociată – o vedeți ca și când ați fi de față –, sau

disociată – o vedeți ca un observator din exterior? Este încadrată, sau este vorba despre o panoramă care se întinde la infinit? Este luminoasă, ori întunecată? Este clară, sau neclară? În timp ce faceți acest exercițiu, notați submodalitățile care se manifestă cu cea mai mare intensitate.

Treceți acum în revistă submodalitățile dumneavoastră auditive și chinestezice. Când ascultați ceea ce se petrece, vă auziți propria voce, sau vocile celorlalte persoane prezente? Auziți un dialog, sau un monolog? Sunetele pe care le auziți sunt puternice, sau slabe? Sunt pe diferite tonuri, sau sunt monocorde? Sunt ritmate, sau întretăiate? Ritmul este rapid, sau lent? Sunetele se apropie și se îndepărtează, sau sunt permanente? Care este principala frază pe care o auziți sau pe care v-o spuneți? De unde vine sunetul? Când atingeți ceva, este tare, sau moale? Cald, sau rece? Aspru, sau neted? Flexibil, sau rigid? Solid, sau lichid? Ascuțit, sau catifelat? Asupra cărei părți din corpul dumneavoastră se exercită senzația? Este dulce, sau acră?

La început, poate că vă va fi greu să răspundeți la unele dintre aceste întrebări. Dacă, de exemplu, aveți tendința să vă formați reprezentările interne sub formă chinestezică, vă veți spune că nu vedeți nici o imagine. Să știți totuși că e o credință și că, atâta timp cât o veți păstra, ea va fi adevărată. Pe măsură ce deveniți conștient de submodalitățile dumneavoastră, veți învăța să vă îmbunătățiți percepția prin ceea ce eu numesc „îmbinare". Între timp, dacă sunteți mai ales auditiv, de exemplu, e mai bine să începeți prin a vă agăța de toate amintirile sonore pe care le aveți despre respectiva scenă. Apoi, o dată ce veți fi alcătuit o reprezentare internă bogată și fecundă, vă va fi mult mai ușor să introduceți în ea un cadru vizual, pentru a lucra cu submodalitățile vizibile, sau un cadru chinestezic, pentru a face să intervină submodalități chinestezice.

Tocmai ați văzut deci structura unei scene în care erați foarte motivat să acționați. Imaginați-vă acum o acțiune pentru care ați fi dorit să fiți foarte motivat, dar nu s-a întâmplat așa până acum. Formați-vă imaginea ei mintală. Puneți-vă apoi aceleași întrebări ca mai sus, având grijă să notați prin ce diferă răspunsurile de cele precedente. Veți trece astfel în revistă toate submodalitățile, vizuale, auditive și chinestezice.

Întoarceți-vă acum la experiența pentru care erați foarte motivat – s-o numim experiența I –, apoi la experiența pentru care vroiați să fiți motivat – experiența II –, și priviți-le simultan. Nu e greu. Imaginați-vă creierul dumneavoastră ca pe un ecran de televizor împărțit în două, și priviți cele două imagini în același timp. Există diferențe de submodalități, nu-i așa? E ușor de prevăzut acest lucru, pentru că *niște reprezentări diferite produc efecte diferite asupra sistemului nervos.* Reluați acum submodalitățile despre care știm că sunt motivante și, încetul cu încetul, rectificați submodalitățile experienței în care nu sunteți încă motivat (II), pentru a le aduce la nivelul

celei pentru care sunteți motivat (submodalitățile experienței I). Diferențele variază de la un individ la altul, dar există șanse mari ca imaginea experienței I să fie mai clară decât cea a experienței II. Ea va fi și mai clară auditiv și mai apropiată. Concentrați-vă pe aceste diferențe și acționați asupra celei de-a doua reprezentări astfel încât să devină din ce în ce mai asemănătoare cu prima. Nu uitați să faceți același lucru în cazul reprezentărilor auditive și chinestezice. Treceți la treabă.

Ce impresie vă dă acum experiența II? Sunteți mai motivat? Așa ar trebui să stea lucrurile, dacă ați făcut să coincidă submodalitățile ei cu cele ale experienței I (de exemplu, dacă scena I era animată, iar scena II, fixă, ați animat scena II; dacă scena I se afla sus în dreapta, clară și apropiată, ați făcut ca scena II să fie la fel etc.). Acest exercițiu e uneori surprinzător. Totuși, dacă ne gândim mai bine, e destul de logic. *În cazul în care cunoașteți indicațiile reprezentative care vă dau o stare anume și aplicați aceste indicații la o experiență, veți reacționa ca și cum aceste indicații îi ordonă sistemului dumneavoastră nervos să reacționeze cu privire la această situație.*

Amintiți-vă că aceleași reprezentări interne creează aceleași stări, aceleași senzații. Și aceleași senzații declanșează aceleași acțiuni. De aceea, dacă reușiți să aflați ce vă motivează pentru a întreprinde cutare acțiune, veți ști exact ce să faceți ca să vă simțiți motivat în orice circumstanțe. Și, plecând de la această stare de motivare, veți putea să acționați eficient.

Este important să observați că anumite submodalități esențiale ne afectează mai mult decât altele. De exemplu, l-am întrebat într-o zi pe un om cu care lucram care erau submodalitățile care îl motivau cel mai mult. Majoritatea submodalităților vizuale nu păreau să-l afecteze prea mult. În schimb, cuvintele și tonul vocii pe care le folosea pentru a vorbi cu sine însuși jucau un rol considerabil. Pe deasupra, atunci când era motivat, simțea o tensiune în bicepși. Din contră, atunci când nu era motivat sau când era supărat, resimțea o tensiune în maxilar și tonul vocii i se schimba complet. Modificând doar aceste două submodalități, puteam să-l fac să treacă instantaneu de la o stare de contrarietate și de dezinteres la o stare de motivare. Se poate face același lucru în privința hranei. O femeie adora ciocolata datorită consistenței sale, datorită aspectului său neted și cremos, însă detesta strugurii din cauză că semințele i se prindeau între dinți. A fost de ajuns să-i cer să-și imagineze că mânca tacticos o boabă de strugure, că o mușca încet și că îi simțea consistența pe limbă. I-am mai cerut și să descrie procesul. După ce a făcut acest lucru, a început imediat să aprecieze strugurii, și de atunci continuă să-i placă.

Când cineva e așa cum sunt eu, ceea ce am numit un „imitator", este întotdeauna curios să știe cum fac oamenii ca să obțină cutare rezultat, mintal

sau psihic. Persoanele care vin să-mi ceară sfaturi îmi spun: „Sunt total-mente deprimat". Nici nu-i întreb de ce sunt deprimați, nici nu le cer să-mi prezinte și să-și reprezinte lor însiși motivele depresiei lor. Acest lucru n-ar face decât să-i cufunde într-o stare de depresie și mai profundă. Nu vreau să știu de ce nu se simt bine, ci în ce fel nu se simt bine. Deci îi întreb: „Cum faceți să vă simțiți rău?" În general, mi se aruncă o privire uimită, pentru că persoana respectivă nu-și dă seama că trebuie să efectueze anumite lucruri în mintea și în corpul ei pentru a fi deprimată. Atunci, o întreb: „Dacă aș avea corpul dumneavoastră, cum aș face ca să mă simt deprimat? Ce mi-aș imagina? Ce mi-aș spune? Și cum? Pe ce ton?" Aceste procese provoacă într-adevăr reacții mintale și fizice specifice și produc, deci, efecte afective particulare. Dacă modificați structura procedeului, se poate transforma în altceva, într-o stare diferită de cea de depresie.

O dată ce știți conștient cum faceți anumite lucruri, puteți începe să vă puneți chiar dumneavoastră creierul la treabă și să creați stările care vă ajută să trăiți în modul în care doriți și pe care îl meritați. Cum faceți, de exemplu, pentru a vă simți nemulțumit sau deprimat? Vă polarizați pe un lucru precis și faceți din el un obstacol de netrecut? Vă vorbiți încontinuu pe un ton trist? Și cum resimțiți senzații de plăcere, de bucurie? Vă reprezentați imagini luminoase? Se mișcă ele repede, sau încet? Ce ton al vocii luați atunci când vă vorbiți cu dumneavoastră înșivă? Imaginați-vă pe cineva care își adoră slujba, în vreme ce dumneavoastră nu vă place cea pe care o aveți, dar ați dori să vă placă. Încercați să aflați ce face această persoană pentru a crea acest sentiment. Veți fi surprins de viteza cu care vă veți schimba. Am văzut persoane, care urmau o terapie de ani de zile pentru a-și schimba starea și comportamentul, rezolvându-și problema în doar câteva minute. În fond, nemulțumirea, depresia și starea de bine nu sunt niște obiecte. Sunt procese create de imagini mintale și de acțiuni fizice specifice, pe care le controlați, conștient sau inconștient.

Vă dați seama în ce măsură o folosire eficientă a acestor instrumente ar putea să vă schimbe viața? Dacă adorați sentimentul de emulație pe care vi-l dă meseria dumneavoastră, dar detestați să vă ocupați de menaj, aveți două soluții: fie să angajați o menajeră, fie să observați diferența între modul în care vă reprezentați munca și cel în care vă reprezentați menajul. Reprezentându-vă menajul și meseria dumneavoastră pasionantă cu aceleași submodalități, veți avea imediat chef să dați cu aspiratorul prin casă. Este, poate, o excelentă metodă pe care s-o folosiți cu copiii dumneavoastră.

Și dacă ați reconsidera toate lucrurile pe care detestați să le faceți și le-ați atașa de submodalitățile plăcerii? Nu uitați, într-adevăr, că sunt puține lucrurile care provoacă sentimente inerente. Ați fost învățat ce este plăcut

și ce este neplăcut. Nimeni nu vă împiedică să rebotezați aceste experiențe în mintea dumneavoastră și să faceți să se nască imediat noi sentimente cu privire la ele. Și dacă ați trece în revistă toate problemele dumneavoastră, dacă le-ați face să se micșoreze și ați pune o anumită distanță între ele și dumneavoastră? După cum vedeți, posibilitățile sunt nenumărate. Dumneavoastră sunteți cel care decide. Dumneavoastră dați ordinele!

Ca orice altă practică, aceste exerciții necesită antrenament. Cu cât veți opera mai mult aceste schimbări de submodalități, cu atât veți fi mai în măsură să obțineți rapid rezultatele pe care le urmăriți. Poate că vă veți da seama că modificarea luminozității unei scene produce mai mult efect decât schimbarea locului ei sau mărimii ei. O dată ce veți ști acest lucru, luminozitatea va fi primul lucru asupra căruia va trebui să lucrați pentru a modifica orice.

Unii dintre dumneavoastră gândesc, poate: „Această manevrare a submodalităților e o chestie foarte drăguță, dar ce le va împiedica să redevină ca mai înainte? Știu că-mi pot modifica senzațiile actuale, și asta e foarte util, dar ar fi mult mai bine dacă aș găsi mijlocul de a face ca această schimbare să vină de la sine, să fie mai sistematică."

Numesc procesul prin care se ajunge la aceasta „îmboldire". Este folosit pentru a trata cele mai tenace probleme și năravuri. Datorită metodei „îmboldirii", reprezentările interne care dau naștere, în general, unor stări indezirabile, ajung să declanșeze automat noi reprezentări interne, care dau naștere stărilor fecunde pe care le urmărim. Atunci când descoperiți, de exemplu, că niște reprezentări vă determină să mâncați prea mult, metoda „îmboldirii" vă ajută să creați reprezentarea internă care vă va face să respingeți mâncarea. O dată ce a fost stabilită legătura între aceste două reprezentări, în momentul în care aveți chef să vă îndopați, prima reprezentare o declanșează automat pe cea de-a doua și vă pune într-o stare în care nu mai aveți chef de mâncare. Principalul avantaj al metodei „îmboldirii" este că, o dată bine înrădăcinată, nu mai aveți nevoie să vă gândiți din nou la ea. Procesul se pune în mișcare automat, fără vreun efort conștient.

Etapa nr. 1: Identificați comportamentul pe care vreți să-l schimbați. Reprezentați-vă mintal acest comportament. Dacă, de exemplu, doriți să nu vă mai roadeți unghiile, imaginați-vă pe cale de a vă duce degetele la gură și de a începe să vă roadeți unghiile.

Etapa nr. 2: Creați o altă reprezentare. O dată ce v-ați format o imagine clară a comportamentului pe care doriți să-l modificați, va trebui să formați imaginea comportamentului pe care îl doriți și a schimbării pe care o va

reprezenta pentru dumneavoastră. Vă veți imagina, ca să ne folosim de același exemplu, că vă luați degetele de la gură, efectuând o ușoară apăsare asupra degetului pe care vă pregăteați să-l roadeți, și vă veți imagina că unghiile dumneavoastră sunt perfect aranjate și că sunteți bine îmbrăcat, extrem de îngrijit, plin de încredere și stăpân pe dumneavoastră. Această imagine pe care v-o veți face despre dumneavoastră va trebui să fie disociată, căci vrem să creăm o reprezentare internă ideală de care veți continua să fiți atras, și nu o reprezentare pe care aveți impresia că o posedați deja.

Etapa nr. 3: Trebuie apoi ca cele două imagini să fie legate printr-o „îmboldire". Experiența sterilă va declanșa atunci automat experiența fecundă. O dată ce veți fi stăpânit acest mecanism de declanșare, tot ceea ce vă împingea să vă roadeți unghiile vă va pune de acum în starea în care tindeți spre imaginea ideală a dumneavoastră însivă. Creierul dumneavoastră va dispune atunci de un nou mijloc de a face față la ceea ce vă îngrijora până acum.

Iată cum se operează această „îmboldire": începeți prin a forma o imagine mare, luminoasă a comportamentului pe care doriți să-l modificați. Apoi, în unghiul inferior drept al imaginii, puneți o mică imagine întunecată a comportamentului pe care îl urmăriți. Concentrați-vă atunci pe mica imagine și, în mai puțin de o secundă, măriți-o și creșteți-i luminozitatea până când invadează efectiv imaginea comportamentului de care vreți să scăpați. În timp ce faceți aceasta, spuneți cuvântul „uf..." cu tot entuziasmul și cu toată bucuria de care sunteți în stare. Știu că asta poate să vi se pară puțin cam pueril. Totuși a spune „uf..." pe un ton voios tinde să trimită creierului dumneavoastră o întreagă serie de semnale pozitive foarte puternice. Aveți acum în fața dumneavoastră o imagine mare, luminoasă, clară și colorată a comportamentului dorit. Imaginea vechiului dumneavoastră comportament s-a pulverizat.

Esențialul, în acest exercițiu, sunt viteza și repetiția. Trebuie să vedeți și să simțiți mica imagine întunecată care devine imensă și care explodează, distrugând imaginea cea mare și înlocuind-o cu o imagine și mai mare, și mai luminoasă. Puteți resimți de-acum senzația extraordinară de a vedea lucrurile așa cum doriți. Apoi deschideți ochii pentru o fracțiune de secundă, astfel încât să risipiți starea. Când ați închis din nou ochii, procedați la o nouă „îmboldire": „Uf...!". Și tot așa, de cinci sau șase ori, cât mai repede posibil. Este esențial, într-adevăr, să faceți aceasta repede și amuzându-vă. Îi spuneți creierului dumneavoastră: „Uite asta, «uf...». Fă asta, uite asta, «uf...». Fă asta, uite asta, «uf...»". Până când vechea imagine declanșează automat noua imagine, noua stare și, deci, noul comportament.

Formați acum prima imagine. Ce se întâmplă? Imaginați-vă pe cale de a vă roade unghiile. Vă va fi greu s-o faceți. Ar trebui chiar să vi se pară anormal. Dacă nu, reluați exercițiul. De această dată, faceți-l mai clar și mai repede, asigurându-vă că ați resimțit măcar pentru o clipă senzația pozitivă provocată de noua imagine, înainte de a deschide ochii și de a repeta exercițiul. S-ar putea să nu meargă, dacă noua imagine pe care încercați să o impuneți nu este destul de agreabilă și dezirabilă. Trebuie ca ea să fie extrem de atrăgătoare, trebuie să vă pună într-o stare de motivare și de voință. Adăugarea unor submodalități ca mirosul și gustul vă pot fi de folos. Dacă metoda „îmboldirii" dă rezultate uimitor de rapide, aceasta se întâmplă pentru că, într-adevăr, creierul are tendința de a evita lucrurile dezagreabile și de a se ocupa de lucrurile agreabile. Făcând mult mai agreabilă imaginea în care nu mai aveți nevoie să vă roadeți unghiile decât cea în care mai aveți nevoie să faceți asta, îi trimiteți creierului un semnal puternic privind comportamentul spre care să tindă. Am folosit eu însumi această metodă pentru a înceta să-mi mai rod unghiile. Devenise pentru mine o manie întru totul inconștientă. A doua zi după ce pusesem în aplicare „îmboldirea", m-am surprins luând-o de la capăt. Aș fi putut să iau asta drept un eșec. Însă am considerat, din contră, că faptul de a deveni conștient de asta era deja un progres. Am operat atunci alte zece „îmboldiri", și nu mi-am mai ros niciodată unghiile.

Puteți utiliza această metodă și pentru temerile și nemulțumirile pe care le aveți. Gândiți-vă la un lucru de care vă e frică. Imaginați-vă acum situația așa cum vreți să fie. Faceți imaginea acesteia foarte plăcută. Operați o „îmboldire" între cele două imagini, de șapte ori consecutiv. Gândiți-vă acum la lucrul de care vă era frică. Ce efect produce asupra dumneavoastră? Dacă exercițiul cu „îmboldirea" a fost făcut așa cum trebuie, din momentul în care vă veți gândi la lucrul de care vă temeți, veți începe automat să vă gândiți la situația pe care o doriți.

Există o altă variantă a metodei „îmboldirii", care constă în a vă imagina o praștie în fața dumneavoastră. În crăcana praștiei, puneți imaginea comportamentului pe care vreți să-l modificați. Puneți apoi în elastic o imagine mică a comportamentului pe care vreți să-l adoptați. Respingeți mintal mica imagine departe, departe de dumneavoastră, până când praștia este întinsă la maximum. Apoi îi dați drumul. Și vedeți atunci proiectilul cum sosește înspre dumneavoastră, face cioburi vechea imagine a dumneavoastră și vă intră în creier, explodând. Atunci când faceți acest exercițiu, este important ca, mintal, să întindeți praștia la maximum înainte de a-i da drumul proiectilului. La fel, veți spune „uf...!" în momentul în care noua imagine o face cioburi pe cea veche. Dacă ați executat corect exercițiul, în momentul în

care dați drumul prăștiei imaginea trebuie să sosească atât de repede înspre dumneavoastră, încât capul dumneavoastră va avea o mișcare de recul. Întrerupeți-vă acum lectura, gândiți-vă o clipă la o idee sau la un comportament pe care ați vrea să-l modificați, și folosiți metoda prăștiei pentru a face acest lucru.

Mintea dumneavoastră poate sfida legile universului într-o privință crucială. Poate da înapoi. Timpul nu se poate da înapoi, nici evenimentele... dar mintea dumneavoastră, ea, poate da înapoi. Să ne imaginăm că intrați în biroul dumneavoastră; primul lucru pe care îl remarcați este că raportul important de care aveați nevoie n-a fost redactat. Vederea ciornei raportului are tendința să vă scufunde într-o stare de totală sterilitate. Sunteți furios, vă simțiți total neputincios. Veți ieși din încăpere și veți țipa să vină secretara. Dar urletele nu vor produce efectele pe care le doriți. Nu vor face decât să agraveze situația. Ceea ce trebuie făcut este să vă modificați starea, să dați înapoi puțin și să vă puneți într-o stare care va permite ca lucrurile să se rezolve. Puteți realiza acest lucru rearanjându-vă reprezentările interne.

„A deveni stăpân pe viața dumneavoastră", „a vă conduce creierul" sunt expresii pe care le-am folosit pe parcursul întregii cărți. Înțelegeți acum în ce fel trebuie să procedați. Datorită celor câteva exerciții pe care le-am făcut, de acum știți cum să vă controlați stările. Imaginați-vă cum ar fi viața dumneavoastră dacă toate experiențele fericite pe care le-ați avut v-ar reveni în memorie sub forma unor imagini luminoase, apropiate și colorate, sub forma unor sunete vesele, melodice și ritmate, sub forma unor contacte călduroase, tandre și liniștitoare. Și ce ați spune dacă toate experiențele neplăcute pe care le-ați avut ar fi înmagazinate sub forma unor mici imagini fixe, neclare, cu voci aproape insesizabile și cu forme inconsistente, pe care n-ați putea să le pipăiți, fiind prea departe de dumneavoastră? Oamenii care reușesc fac aceasta în mod inconștient. Știu să mărească volumul evenimentelor fecunde și să dea mai încet sunetul celor care nu sunt astfel. Ceea ce ați învățat în acest capitol este cum să-i imitați.

Nu spun că trebuie să ignorăm problemele. Suntem nevoiți să înfruntăm unele situații. Dar cunoaștem, toți, oameni în stare să aibă o zi în care 99% dintre lucruri s-au petrecut bine, și totuși să se întoarcă seara acasă complet deprimați. De ce? Pentru că un lucru nu le-a ieșit bine. Fără îndoială, și-au făcut din ceea ce a luat o turnură proastă o imagine imensă, luminoasă, țipătoare, iar din tot ceea ce s-a petrecut bine, niște imagini mici, mâzgălite, tăcute și fără consistență.

Mulți oameni procedează întreaga viață astfel. Unii clienți mi-au declarat: „Sunt întotdeauna deprimat". Erau aproape mândri de ei spunând asta,

într-atât această stare făcea parte din viziunea lor asupra lumii. În acest caz, mulți terapeuți ar începe prin sarcina lungă și dificilă care constă în dezgroparea cauzelor acestei depresii. I-ar cere pacientului să vorbească ore întregi despre depresia lui. Ar scotoci prin „lada de gunoi" a minții sale pentru a descoperi primele sale experiențe generatoare de melancolie și șocurile afective din trecut. Din aceste tehnici sunt țesute relațiile terapeutice foarte îndelungate și foarte costisitoare.

Nimeni nu este în mod constant deprimat. Depresia nu este o stare permanentă, ca faptul de a-ți fi pierdut un picior. Este o stare în care ne cufundăm și din care ieșim. De altfel, majoritatea oamenilor care suferă de depresie au cunoscut și experiențe fericite în viața lor – poate tot la fel de multe, sau mai multe, decât media. Doar că nu își reprezintă aceste experiențe într-o formă luminoasă, imensă și asociată. Sau nu au decât imagini îndepărtate ale momentelor lor de fericire. Luați un eveniment pe care l-ați trăit săptămâna trecută și respingeți-l în fund de tot în câmpul dumneavoastră vizual mintal. Vi se mai pare la fel de recent? Și când îl apropiați? Nu pare mai recent? Unele persoane au întotdeauna imagini îndepărtate ale experiențelor lor fericite, într-atât încât par să se fi petrecut în urmă cu foarte mult timp, și își formează reprezentări mult mai apropiate ale problemelor lor. N-ați auzit niciodată pe cineva spunând: „Trebuie să mă îndepărtez puțin de problemele mele"? Or, nu e necesar să plece cu avionul într-o țară îndepărtată. Este suficient să le respingă mintal pentru a simți imediat o schimbare. Oamenii care se simt deprimați au deseori creierul plin-ochi de imagini mari, zgomotoase, apropiate, greoaie și insistente ale zilelor proaste, și nu păstrează din momentele bune decât imagini mici și șterse. Pentru a vă schimba, nu trebuie să vă tăvăliți prin amintirile neplăcute; trebuie să modificați submodalitățile, structurile înseși ale acestor amintiri. Trebuie apoi să legați ceea ce vă făcea să vă simțiți rău de noi reprezentări, care vă permit să înfruntați încercările vieții cu energie, umor, răbdare și forță.

Unii vor spune: „Ia stați puțin, nu puteți schimba lucrurile atât de repede". Și de ce nu? Deseori este mai ușor să sesizezi ceva într-o strălucire, decât într-o perioadă mare de timp. În acest mod învață creierul. Gândiți-vă la modul în care vă uitați la un film. Vedeți trecându-vă prin fața ochilor mii de planuri fixe, pe care le legați între ele pentru a alcătui un ansamblu dinamic. Ce s-ar întâmpla dacă ați privi un plan, apoi planul următor peste o oră, și pe al treilea, cu două sau trei zile mai târziu? N-ați pricepe mare lucru, nu-i așa? Schimbările personale au loc în același fel. Dacă acționați, dacă operați o transformare imediată în mintea dumneavoastră, dacă vă modificați starea și comportamentul, vă arătați dumneavoastră înșivă, într-un mod mult mai frapant, ceea ce este posibil. Aceasta permite un salt

mult mai eficient decât în cazul unor luni de reflexii neliniștitoare. Fizica cuantică ne învață că lucrurile nu se schimbă lent de-a lungul vremii – ele fac salturi cuantice. La fel, sărim de la un nivel de experiență la altul. Dacă nu vă place ceea ce resimțiți, schimbați reprezentarea pe care v-o faceți despre acel lucru. Este chiar atât de simplu.

Să luăm un alt exemplu: dragostea. Pentru cea mai mare parte dintre noi, dragostea este o experiență minunată, sublimă, aproape mistică. Dar dragostea este și ea o stare, și, ca toate stările, ca toate rezultatele, este creată de o serie de măsuri specifice, de stimuli, pe care îi percepem sau pe care ni-i reprezentăm într-un anumit mod. Atunci când vă îndrăgostiți, vă asociați cu tot ceea ce vă place la cineva și vă disociați de tot ceea ce nu vă place. A te îndrăgosti este uneori o senzație extrem de violentă și de perturbantă, pentru că nu e o senzație echilibrată. Nu cântăriți calitățile și defectele unei persoane ca să vedeți dacă bilanțul este pozitiv sau negativ. Sunteți întru totul legat de câteva elemente din personalitatea sa pe care le găsiți seducătoare. Nici măcar nu sunteți conștient, în acel moment, cel puțin, de „defectele" sale.

Ce distruge o relație? Există, evident, numeroși factori. Poate că nu vă mai asociați cu calitățile care vă atrăgeau, la început, la celălalt. De fapt, poate că ați ajuns chiar să vă asociați cu toate experiențele nefericite prin care ați trecut împreună și să vă disociați de experiențele fericite. Cum se întâmplă acest lucru? Se poate, de exemplu, să vă fi format o imagine mare a obiceiurilor proaste ale celuilalt, sau să nu-i mai fi scris scrisori de dragoste și, în timp ce vă repetați continuu cuvintele jignitoare pe care vi le-a spus în cursul unei certuri, să fi uitat gestul tandru pe care l-a făcut de curând, sau să nu vă mai amintiți cadoul pe care vi l-a dat de ziua dumneavoastră. Am putea să enumerăm asemenea exemple la infinit. Să știți un lucru: nu este „rău" să vă comportați astfel. Dar să știți și că aceste modele de reprezentare nu vă vor îmbunătăți relațiile. În schimb, ce se va întâmpla dacă în timpul unei certuri vă amintiți primul dumneavoastră sărut, prima dată când v-ați ținut de mână, sau ziua în care celălalt s-a dovedit minunat de drăguț cu dumneavoastră, și dacă măriți din nou imaginea acestei amintiri, o apropiați și o luminați? Plecând de la această stare, cum vă veți purta cu cel pe care-l iubiți?

Este esențial să ne examinăm toate modurile de comunicare și să ne întrebăm în mod regulat: „Dacă îmi reprezint în continuare lucrurile în acest fel, ce efect va produce acest lucru în viața mea? Unde mă duce comportamentul meu actual? Acolo vreau să ajung? E timpul să mă gândesc la ceea ce creează acțiunile mele fizice și mintale." N-ați vrea, într-adevăr, să descoperiți mai apoi că un comportament pe care ați fi putut să-l schimbați cu ușurință v-a condus într-un punct în care nu vroiați să vă aflați.

V-ar putea fi util să observați dacă aveți tendința să utilizați mai curând asocierea, decât disocierea, sau invers. Mulți oameni își petrec cea mai mare parte a timpului disociindu-se de majoritatea reprezentărilor lor. Nu par niciodată emoționați de nimic. Disociația are avantajele ei: dacă vă păstrați departe de emoțiile prea puternice, vă este mai ușor să le manipulați. Dacă totuși vă reprezentați sistematic în mod disociat tot ceea ce vi se întâmplă, pierdeți ceea ce se numește „sarea și piperul" vieții, enorm de multă bucurie. Am lucrat cu oameni rezervați, cărora le era foarte greu să exprime ceea ce credeau despre viață, și i-am ajutat să conceapă noi modele de percepție. Crescând considerabil reprezentările lor interne asociate, au reînviat, am putea spune, și au descoperit un nou mod de viață.

În schimb, dacă toate sau marea majoritate a reprezentărilor dumneavoastră interne sunt asociate, riscați să fiți complet vulnerabil pe plan afectiv. Și atunci, probabil, vă va fi foarte greu să trăiți, într-atât sunteți afectat de lucrurile cele mai neînsemnate cu putință, însă viața nu e făcută numai din momente plăcute. Indivizii care sunt pe deplin asociați cu tot ceea ce li se întâmplă se implică, în general, prea tare în evenimente.

Ideal este să se ajungă la un echilibru între filtrele perceptuale de asociere și de disociere. Or, putem alege să ne asociem cu, sau să ne disociem de, ceea ce vrem. Dar trebuie să facem aceasta în mod conștient, și în așa fel încât să câștigăm din asta. Putem controla toate reprezentările pe care ni le formăm în minte. Știți deja că nu v-ați născut cu niște credințe anume și că, deci, vi le puteți schimba. Când eram mici, credeam în niște lucruri pe care astăzi le socotim ridicole. Am încheiat capitolul despre credințe cu o întrebare crucială: cum să adoptăm credințele fecunde și cum să ne debarasăm de credințele sterile? Prima etapă a constat în a deveni conștienți de efectele puternice pe care le au asupra vieții noastre. A doua etapă a fost depășită în acest capitol, modificând felul în care ne reprezentăm aceste credințe. Căci, dacă schimbăm structura prin care ne reprezentăm un lucru, modificăm senzația pe care ne-o provoacă și, deci, ceea ce reprezintă adevărul a ceea ce trăim. Puteți să vă reprezentați lucrurile într-un mod continuu dinamizant, și aceasta, chiar de astăzi!

O credință este o puternică stare afectivă de certitudine pe care o aveți cu privire la ființe, lucruri, idei, sau cu privire la evenimentele vieții. Cum creați această certitudine? Cu ajutorul submodalităților particulare. Credeți că ați fi la fel de sigur de un lucru care ar fi obscur, neclar, minuscul și îndepărtat în mintea dumneavoastră, pe cât sunteți de un lucru care este exact invers?

Pe deasupra, creierul dumneavoastră posedă un sistem de clasare. Unele persoane clasează lucrurile în care cred în partea stângă, și lucrurile

de care nu sunt sigure, în partea dreaptă. Știu că pare ridicol. Totuși putem transforma un individ care posedă acest sistem de codare, cerându-i să mute lucrurile de care nu este sigur din dreapta spre stânga, unde creierul său înmagazinează lucrurile de care este sigur. După ce face asta, începe să se simtă sigur de el. Începe să creadă în ideile de care încă se îndoia cu o clipă mai devreme!

Această schimbare se efectuează, pur și simplu, opunând modul în care vă reprezentați lucrurile pe care le știți perfect celui în care vă reprezentați lucrurile de care nu sunteți sigur. Gândiți-vă mai întâi la ceva de care sunteți absolut sigur – faptul că vă numiți George Mihăilescu, că aveți treizeci și cinci de ani și că v-ați născut în Brașov, sau că vă iubiți din toată inima copiii, sau că Louis Armstrong era cel mai mare cântăreț la trompetă din lume –, la ceva în care credeți fără rezerve, la ceva de care sunteți absolut convins. Gândiți-vă apoi la un lucru de care nu sunteți sigur, la un lucru pe care vreți să-l credeți, dar de care, pentru moment, nu sunteți sigur. Poate că veți dori să utilizați „cele șapte minciuni ale succesului" din capitolul 5. (Nu alegeți un lucru în care nu credeți deloc, pentru că a spune că nu credeți un lucru înseamnă, de fapt, că *credeți* că nu e adevărat.)

Treceți-vă acum prin fața ochilor submodalitățile dumneavoastră, așa cum am făcut mai devreme, atunci când vorbeam despre motivații. Treceți în revistă toate aspectele vizuale, sonore și tactile ale lucrului în care credeți. Apoi faceți la fel în cazul lucrului de care nu sunteți sigur. Notați diferențele. Lucrul în care credeți se găsește într-un loc, și cel de care nu sunteți sigur, într-altul? Lucrul în care credeți este mai apropiat, sau mai luminos, sau mai mare, decât cel de care nu sunteți sigur? Unul este fix, iar celălalt, animat? Unul se mișcă mai repede decât celălalt?

Ca și în cazul motivațiilor, reprogramați acum submodalitățile lucrului de care nu sunteți sigur, potrivindu-le cu cele ale lucrului în care credeți. Modificați culorile și poziționările. Modificați vocile, timbrul lor, intonațiile lor, ritmul lor. Schimbați submodalitățile de consistență, de greutate și de temperatură. Cum vă simțiți după ce ați terminat? Dacă ați transformat cu precizie reprezentarea care vă cufunda în incertitudine, veți fi sigur de lucrul de care încă vă îndoiați cu numai câteva clipe mai devreme.

Singura dificultate pe care o întâmpină oamenii ține de faptul că nu cred că lucrurile se pot schimba atât de repede. Aceasta este o credință limitativă, care va periclita experiența schimbării. Oamenii au uneori un motiv să păstreze această credință, căci, dacă ar putea într-adevăr să schimbe totul, ar deveni responsabili de viața lor. Această credință limitativă poate fi cu ușurință depășită, și anume făcându-i să trăiască o experiență care să vină în întâmpinarea credinței lor – după care schimbările se produc încet. Și

ei pot să formeze o reprezentare a acestei credințe, apoi s-o transforme astfel încât submodalitățile sale să fie identice cu cele ale lucrurilor de care nu sunt convinși – și să transforme, prin urmare, un lucru în care cred într-un lucru de care se îndoiesc. Uneori ne poate fi util să ne creăm dubii cu privire la unele dintre cele mai vechi și cele mai bine înrădăcinate credințe ale noastre. Poate că ați descoperit că credeți niște lucruri care nu vă sunt într-adevăr utile. Poate că sunt credințe pe care le-ați preluat din anturajul dumneavoastră. Nimic nu vă împiedică să manipulați aceste credințe limitative și să faceți să apară un sentiment de îndoială cu privire la ele. Ele vor înceta în curând să mai acționeze asupra comportamentului dumneavoastră. Li s-a spus, de exemplu, multor oameni că nu sunt inteligenți, că nu sunt loiali, sau că nu sunt seducători. Or, sistemul lor de credințe poate fi modificat. Și, după ce s-a făcut acest lucru, sentimentele cu privire la ei înșiși și comportamentele lor se schimbă, de asemenea.

Același procedeu poate fi utilizat pentru a descoperi diferența între noțiunile care sunt confuze în mintea dumneavoastră și cele pe care aveți impresia că le înțelegeți. Dacă o noțiune este confuză pentru dumneavoastră, poate că este din cauză că reprezentarea internă pe care o aveți despre ea este mică, neclară, obscură și îndepărtată, pe când noțiunile pe care le înțelegeți sunt reprezentate printr-o imagine apropiată, luminoasă și clară. Observați ce devin impresiile dumneavoastră atunci când v-ați modificat reprezentările noțiunii confuze astfel încât să fie identice cu cele ale noțiunilor pe care le înțelegeți.

A apropia imaginile sau a le da mai multă luminozitate nu le face mai intense pentru toată lumea. Se întâmplă și invers. Unele persoane au impresia că lucrurile capătă mai multă consistență atunci când devin mai neclare și mai întunecate. Trebuie deci să descoperiți care sunt submodalitățile esențiale pentru dumneavoastră sau pentru persoana pe care vreți s-o ajutați să se schimbe, și să aveți apoi destulă putere personală ca să folosiți aceste instrumente până la capăt.

Lucrând astfel asupra submodalităților, rebotezăm sistemul de stimuli care îi ordonă creierului ce trebuie să resimtă în cutare sau cutare circumstanță. Creierul reacționează la toate semnalele (submodalitățile) pe care i le transmiteți. Dacă emiteți un anumit semnal, creierul va resimți durere. Dacă îi transmiteți un altul, prin submodalități diferite, poate vă veți simți bine după câteva clipe. În cursul unui seminar de formare neurolingvistică pentru profesioniști, pe care l-am ținut într-o zi la Phoenix, în Arizona, am remarcat că un număr mare de persoane din sală aveau mușchii feței foarte întinși și că adoptau expresii pe care le-am luat drept durere. Am trecut mintal în revistă toate lucrurile despre care vorbisem, și n-am descoperit

nimic care să fi putut să declanșeze această reacție la atâția oameni. Am sfârșit deci prin a întreba pe cineva: „Ce simțiți chiar în această clipă?" – „Mă doare foarte tare capul", mi-a răspuns interlocutorul meu. De-abia spusese asta, și un altul s-a plâns de aceeași durere, apoi un al treilea, și așa mai departe. Mai mult de șaizeci de persoane aveau migrenă. Mi-au explicat că proiectoarele care îi luminau, pentru ca seminarul să fie filmat pe video, îi orbeau, și că era foarte obositor. În plus, ne aflam într-o încăpere fără ferestre, iar ventilația era în pană de trei ore, astfel încât aerul devenea foarte sufocant. Toate aceste elemente conjugate provocaseră o schimbare în fiziologia acestor oameni. Ce puteam să fac? Să-i trimit să ia o aspirină?

Evident, nu. Creierul nu cauzează durere decât dacă primește un stimul care îi spune să resimtă durere. Le-am cerut deci oamenilor să descrie submodalitățile durerii lor. Pentru unii, era vorba de o senzație apăsătoare, cu junghiuri; pentru alții, nu. Pentru unii, era ceva voluminos și foarte clar, pentru alții, un mic bloc întunecat. Le-am cerut atunci să modifice submodalitățile durerii lor, mai întâi disociindu-se de ea și punând-o în afara lor. Apoi i-am făcut să iasă din senzația lor, cerându-le să-și imagineze o formă de mărimea durerii lor și să o pună la circa trei metri în fața lor. Le-am spus apoi să umfle și să dezumfle această reprezentare, să o umfle până când explodează și trece dincolo de tavan, apoi să o micșoreze din nou, și, în sfârșit, să-și împingă durerea până la soare și să o privească topindu-se în contact cu el, apoi să o readucă pe pământ sub forma unor raze de soare, pentru a face plantele să crească. La sfârșit, i-am întrebat cum se simțeau. În mai puțin de cinci minute, pe 95% dintre persoanele suferinde nu le mai durea capul. Modificasem reprezentarea a ceea ce îi ordonau creierului să facă, iar creierul lor, primind de acum noi semnale, provocase o nouă reacție. Pentru celelalte 5%, a mai fost nevoie de încă cinci minute, pentru a efectua niște schimbări mai precise.

Când descriu acest procedeu, unor persoane le e greu să creadă că pot elimina durerea atât de repede. Totuși, n-ați făcut deja acest lucru, în mod inconștient, de nenumărate ori? Nu vă amintiți o ocazie în care resimțeați durere și în care ați fost absorbit de altceva, un eveniment amuzant care s-a produs în același moment, de exemplu? Inconștient, ați modificat atunci ceea ce vă reprezentați, și ați încetat să mai suferiți. Durerea poate să dispară și să nu se mai întoarcă, cu condiția să nu începeți iar să v-o reprezentați. Datorită unei mici acțiuni conștiente asupra reprezentărilor dumneavoastră interne, este ușor să suprimați, oricând doriți, durerea de cap.

De fapt, atunci când cunoaștem semnalele care provoacă anumite efecte în creierul nostru, putem face astfel încât să resimțim aproape orice dorim, în orice situație.

Un ultim avertisment: un mare număr de filtre ale experienței umane pot afecta capacitatea noastră de a menține noi reprezentări interne, sau chiar de a le face pur și simplu să apară, chiar și numai o singură dată. Aceste filtre sunt în legătură cu lucrurile la care ținem mai mult și cu avantajele inconștiente pe care ni le poate aduce comportamentul nostru din acel moment. Importanța valorilor este tratată într-un capitol special, și vom vorbi despre beneficiile secundare inconștiente mai târziu, în legătură cu procesul de restructurare a schemelor. Dacă durerea vă trimite semnale importante cu privire la ceva ce trebuie să modificați în corpul dumneavoastră, în cazul în care nu răspundeți acestei necesități, durerea va reveni, cu siguranță, pentru că vă este, efectiv, foarte utilă ca semnal.

Acest capitol v-a furnizat principalele instrumente necesare pentru a vă pune creierul la treabă. În multe cazuri, veți obține rezultatele dorite acționând numai asupra submodalităților. Ați văzut cum se poate transforma o stare, modificând structura unei reprezentări interne. Este, în general, mai mult decât suficient pentru a schimba un comportament. Totuși, dacă doar de atât ați avea nevoie, nu ne-ar mai rămâne decât să ne închidem taraba imediat.

Pentru ca această muncă să fie eficace, trebuie să fim în măsură să ne transformăm sistematic reprezentările interne. Metoda „îmboldirii" este una dintre principalele tehnici care garantează această transformare.

Dar și alți factori influențează reprezentarea pe care ne-o facem despre lume. Fiziologia, metaprogramele, cadrele de referință și punctele de sprijin, toate aceste elemente afectează sensul, tipul și calitatea reprezentărilor noastre – și, deci, ceea ce resimțim și modul nostru de a acționa. Vom studia acești diverși factori în capitolele următoare. Toți constituie instrumente suplimentare pentru a efectua schimbările durabile pe care ni le dorim.

Mai întâi, totuși, trebuie să studiem un alt aspect al modului în care ne structurăm experiențele, un element crucial, fără de care imitarea comportamentului uman ar fi dificilă sau imposibilă. Să examinăm...

7.

SINTAXA SUCCESULUI

Toate să se facă în chip cuviincios și cu rânduială.

Întâia Epistolă către Corinteni

Pe tot parcursul acestei cărți, am încercat să descoperim cum acționează oamenii. Am stabilit că oamenii care obțin rezultate remarcabile efectuează sistematic o serie de acțiuni bine definite, totodată mintale și fizice (acțiuni interioare, în mintea lor, și acțiuni exterioare, asupra lumii). Dacă, la rândul nostru, efectuăm aceleași acțiuni, vom obține rezultate identice sau analoage. Există totuși un alt factor care afectează rezultatele, și anume sintaxa acțiunii, adică modul în care ne ordonăm acțiunile. Or, această sintaxă poate modifica extrem de mult efectele pe care le producem.

Ce diferență este între „un câine l-a mușcat pe Petre" și „Petre l-a mușcat pe un câine"? Între „Paul îl bate pe George" și „George îl bate pe Paul"? O mare diferență, mai ales dacă te cheamă Petre, Paul sau George. Totuși cuvintele sunt aceleași. Ceea ce se schimbă este modul în care sunt așezate, sintaxa. Sensul frazei este determinat de ordinea semnalelor transmise creierului. Aceiași stimuli sunt în joc, aceleași cuvinte, totuși sensul este diferit. Este un punct esențial care trebuie priceput, dacă dorim să imităm în mod eficient rezultatele obținute de oamenii care reușesc. Ordinea în care sunt prezentate lucrurile modifică modul în care le înregistrează creierul. Lucrurile se petrec exact ca în cazul unui calculator. Dacă îi dați instrucțiuni în ordinea corectă, calculatorul își va utiliza toate funcțiile și va furniza rezultatul scontat.

Ne slujim de cuvântul „strategie" pentru a desemna ansamblul factorilor – reprezentări interne, submodalități și sintaxă – care contribuie la un rezultat anume.

Orice am vrea, să iubim, să seducem, să ne motivăm, să luăm decizii, sau orice altceva, facem aproape întotdeauna apel la o strategie. Dacă reușim să aflăm care este, în cazul dragostei, strategia noastră, vom putea declanșa această stare după voie. Dacă știm ce măsuri adoptăm, și în ce ordine, pentru a lua o decizie, atunci când vom fi nehotărâți vom putea să ne simțim hotărâți în câteva clipe. Vom ști pe ce butoane să apăsăm și cum să obținem soluțiile pe care le așteptăm de la bio-calculatorul nostru intern.

Există o metaforă care se potrivește foarte bine cu elementele unei strategii și cu folosirea lor, și anume cea a gastronomiei. Dacă cineva face cea mai bună prăjitură cu ciocolată din lume, puteți s-o faceți și dumneavoastră? Bineînțeles, cu condiția să aveți rețeta. O rețetă nu este nimic altceva decât o strategie, o listă de elemente care trebuie folosite într-un anumit fel și într-o anumită ordine. Dacă socotiți că toți avem același sistem nervos, trebuie să admiteți că dispunem, toți, de aceleași resurse potențiale. Strategia noastră – modul în care ne folosim aceste resurse – este cea care determină rezultatele pe care le obținem. Acest lucru este adevărat și cu privire la afaceri. Se întâmplă ca o întreprindere să posede resurse superioare alteia, dar cea care își utilizează mai bine resursele va ajunge, în general, să domine piața.

De ce aveți deci nevoie pentru a face o prăjitură de aceeași calitate ca cea a marelui cofetar? De o rețetă, pe care trebuie s-o urmați întocmai. Dacă aplicați cu scrupulozitate rețeta, veți obține aceleași rezultate, chiar dacă n-ați făcut niciodată prăjituri. Cofetarul va fi avut nevoie, poate, de ani de încercări pentru a obține o prăjitură perfectă. Însă dumneavoastră puteți economisi ani de zile, mulțumindu-vă să imitați ceea ce a făcut acesta.

Există strategii pentru a reuși din punct de vedere financiar, pentru a rămâne sănătos, pentru a te simți fericit și iubit toată viața. Dacă știți oameni care au reușit din punct de vedere financiar sau care au relații afective satisfăcătoare, va fi de ajuns, pentru a produce aceleași rezultate, în mai puțin timp și cu mai puține eforturi decât le-au fost necesare lor, să cunoașteți strategia lor și să o aplicați. Acesta este avantajul imitației.

O rețetă care ne dă puterea de a acționa eficient ne furnizează, mai întâi, o listă de ingrediente necesare. În „bucătăria" experienței umane, ingredientele sunt cele cinci simțuri. Toate acțiunile umane rezultă dintr-o folosire particulară a sistemelor de reprezentare vizuale, auditive, chinestezice, gustative și olfactive. Apoi, rețeta ne indică și cantitățile. Este rolul pe care îl joacă submodalitățile într-o strategie. Ele determină într-adevăr, de exemplu, cantitatea de elemente senzoriale pe care trebuie să le conțină experiența, cantitatea de lumină sau de umbră, de sunete etc.

Dar aceasta nu e suficient, trebuie să cunoașteți și „sintaxa" de fabricare. Ce se va întâmpla, într-adevăr, dacă în rețeta dumneavoastră puneți la urmă ceea ce cofetarul pune mai întâi? Veți obține o prăjitură de aceeași calitate? Mă îndoiesc. Dacă, în schimb, folosiți aceleași ingrediente, în aceleași cantități și în aceeași ordine, veți obține, bineînțeles, aceleași rezultate.

În toate domeniile vieții, niște serii de stimuli bine definiți duc întotdeauna la un rezultat bine definit. Strategiile sunt asemenea combinației care permite deschiderea seifului resurselor dumneavoastră cerebrale. Degeaba

cunoașteți cifrele din care este alcătuită, dacă nu le utilizați în ordinea corectă închizătoarea nu se va deschide. Dar, dacă știți cifrele și ordinea, închizătoarea se va deschide de fiecare dată. Este deci necesar să cunoașteți combinația care deschide seiful dumneavoastră, ca și pe cele care deschid seifurile celorlalți.

Care sunt elementele constitutive ale sintaxei? Simțurile noastre. Suntem supuși la semnale senzoriale la două niveluri: intern și extern. Sintaxa este mijlocul de a combina elementele a ceea ce trăim exterior și a ceea ce ne reprezentăm interior. Avem, de exemplu, două tipuri de experiență vizuală. Prima este ceea ce vedem din lumea exterioară. Citind această carte, privind caracterele negre imprimate pe fondul alb, aveți o experiență vizuală externă. Cea de-a doua este experiența vizuală internă. Vă amintiți modul în care ne-am jucat, în capitolul precedent, cu modalitățile și submodalitățile vizuale? Nu eram într-adevăr acolo, încât să vedem plaja sau norii, bunele sau proastele momente pe care ni le reprezentam în minte. Le trăiam într-o manieră vizuală internă.

La fel se petrec lucrurile în cazul celorlalte modalități. A auzi prin fereastra deschisă un tren șuierând reprezintă o experiență auditivă externă. A auzi o voce în minte – o experiență auditivă internă. Atunci când tonul vocii este elementul important, este vorba despre o experiență auditivă tonală. Dacă, dimpotrivă, importante sunt cuvintele (sensurile lor), vom avea de-a face cu o experiență auditivă logică. Când simțim textura brațului fotoliului pe care ne rezemăm, trăim o experiență chinestezică externă. Dacă aveți în minte impresia că un anumit contact sau altul vă face bine, este o experiență chinestezică internă.

Pentru a crea o rețetă, trebuie să dispunem de un sistem care să permită descrierea a ceea ce trebuie făcut și când. De aceea, am pus la punct un sistem de notare, datorită căruia ne putem descrie strategiile. Este vorba de un fel de stenografie, slujind la reprezentarea proceselor senzoriale: *V* pentru vizual, *A* pentru auditiv, *Ch* pentru chinestezic, *i* pentru intern, *e* pentru extern, *t* pentru total și *l* pentru logic. Astfel, atunci când vedeți un obiect exterior (vizual extern), el poate fi reprezentat prin *Ve*. Atunci când resimțiți o senzație internă, va fi *Chi*. Dacă luăm acum în considerare strategia unui individ care este motivat de ceea ce a văzut (*Ve*), care apoi își spune ceva sie însuși (*Ail*) și provoacă necesitatea unei acțiuni interne *Chi*, ansamblul strategiei sale va putea fi reprezentat prin formula: *Ve-Ail-Chi*. Veți putea să-i „vorbiți" o zi întreagă acestui individ pentru a-l convinge să acționeze, aveți foarte mici șanse să reușiți. În schimb, dacă îi „arătați" un rezultat și îi suflați ce ar trebui să-și spună văzându-l, veți reuși, probabil, să-l puneți în starea dorită, aproape instantaneu. În capitolul următor, vă voi arăta cum

să descoperiți strategiile pe care le folosesc oamenii în anumite situații. Dar vreau mai întâi să vă arăt cum funcționează aceste strategii și de ce sunt atât de importante.

Avem strategii pentru orice. Dar puțini dintre noi știu să le utilizeze conștient. De aceea intrăm în diferite stări și ieșim din ele, în funcție de stimulii care ne frapează. Este deci necesar să identificați strategia care este a dumneavoastră, pentru a crea starea dorită la cerere. Și trebuie, de asemenea, să puteți recunoaște strategiile celorlalți, pentru a ști exact la ce reacționează.

Aveți, de exemplu, un mod sistematic de a vă organiza experiențele interne și externe atunci când cumpărați ceva? Cu siguranță. Poate că nu-l cunoașteți, dar probabil că sintaxa stimulilor care vă atrag spre o anumită mașină vă va atrage și spre o anumită casă. Există stimuli care, așezați în ordinea potrivită, vă vor crea automat o stare receptivă pentru acțiunea de a cumpăra. Astfel, toți dispunem de înlănțuiri pe care le urmăm sistematic pentru a crea stări și activități bine determinate. Prezentarea unei informații după sintaxa unei persoane este un mijloc eficient de a stabili o relație cu ea. De fapt, dacă e utilizat eficient, modul dumneavoastră de comunicare devine aproape irezistibil, pentru că declanșează automat anumite reacții.

Ce alte strategii există? Există strategii de persuasiune? Există moduri de a organiza materialul pe care i-l prezentați cuiva, astfel încât să devină irezistibil? Fără nici o îndoială. Și motivația? Seducția? Studiul? Sportul? Vânzarea? Absolut. Și depresia? Sau buna-dispoziție? Există moduri particulare de a vă reprezenta experiența asupra lumii într-o anumită ordine, pentru a provoca aceste sentimente? Bineînțeles. Există strategii ale gestionării eficiente. Există strategii ale creativității. Când anumite lucruri declanșează o reacție din partea dumneavoastră, intrați în starea corespunzătoare. Vă este de ajuns să știți care este strategia dumneavoastră, pentru a ajunge în această stare la cerere. Și trebuie să fiți în măsură să identificați strategiile celorlalți pentru a ști cum să le dați ceea ce vă cer.

Ceea ce trebuie deci să descoperim este înlănțuirea anumită, sintaxa care produce cutare rezultat, care dă naștere stării cutare. Dacă reușiți să faceți asta și vreți să provocați acțiunea dorită, veți putea să vă construiți lumea în funcție de dorințele dumneavoastră. În afară de alimentele necesare vieții, precum hrana sau apa, tot ceea ce puteți dori reprezintă, aproape întotdeauna, o stare. Singurul lucru pe care trebuie să-l cunoașteți este sintaxa, strategia care vă poate duce la ceea ce doriți.

Unul dintre cele mai mari succese ale mele în materie de imitație a avut loc în armată. Am fost prezentat unui general, cu care am început să vorbesc despre tehnicile performanței optime, cum ar fi PNL. I-am spus că,

oricare ar fi programele sale de formare, credeam că pot să le reduc durata la jumătate, ameliorând totodată nivelul indivizilor formați. Îmi plasasem ștacheta puțin cam sus, nu? Generalul a părut interesat, dar nu era convins, și, pur și simplu, m-a recrutat să predau tehnicile PNL. Cum seminarul meu dăduse rezultate, am semnat apoi cu armata un contract de creare de programe de formare și de seminarii de imitație. Nu trebuia să fiu plătit decât dacă realizam ceea ce promisesem.

Primul proiect cu care am fost însărcinat privea un program de patru zile, de formare a recruților pentru tragerea cu pistolul. Până în acel moment, o medie de doar 70% dintre soldații care urmau acest stagiu atingeau nivelul cerut, și i se spusese generalului că nu se putea spera la mai mult de atât. Am început atunci să mă întreb la ce mă înhămasem. Nu trăsesem niciodată cu pistolul, în toată viața mea, și nici măcar nu mă încânta ideea să apăs pe un trăgaci. La început, John Grinder trebuia să lucreze cu mine la acest proiect, de aceea mi-am spus că, datorită experienței sale de trăgător, vom reuși să o scoatem la capăt. Dar, cum datele nu îi conveneau, John s-a retras. Vă puteți imagina în ce stare eram! În plus, auzisem spunându-se că doi membri ai grupului, furioși la ideea sumei de bani care trebuia să mi se dea, hotărâseră să-mi dea o lecție, și urmau să facă tot posibilul ca să-mi saboteze munca. Neavând nici un fel de experiență cu privire la trageri, pierzându-mi atuul principal (John Grinder) și știind că soldații vor încerca să mă facă să dau greș, ce puteam face?

Mai întâi, am redus efectiv la zero imensa imagine a eșecului pe care mi-o formasem în minte. Apoi am început să alcătuiesc o nouă serie de reprezentări despre ceea ce puteam să fac. Am înlocuit astfel sistemul de credințe după care „cei mai buni antrenori din armată sunt incapabili să facă ceea ce li se cere, deci și eu sunt" prin „acești antrenori sunt cei mai buni în specialitatea lor, dar nu știu nimic sau aproape nimic despre efectul reprezentărilor interne asupra performanțelor, nici despre tehnicile de imitație". O dată aflat în această stare fecundă, i-am spus generalului că aveam nevoie să mă întâlnesc cu cei mai buni trăgători ai lui, pentru a afla exact cum procedau – mintal și fizic – ca să reușească întotdeauna să-și nimerească ținta. După ce am descoperit, datorită lor, „micul detaliu care schimbă totul", am putut să-i învăț acest lucru pe soldați în mai puțin timp decât de obicei și să obțin rezultatul dorit.

Am descoperit credințele-cheie pe care le aveau în comun unii dintre cei mai buni trăgători din lume și le-am comparat cu credințele soldaților care își ratau ținta. Am descoperit apoi sintaxa și strategia mintală comune celor mai buni trăgători și le-am reprodus pentru a-i învăța pe începători. Această sintaxă era produsul a mii, poate a sute de mii, de tiruri și de mo-

dificări minuscule ale acestei tehnici. Apoi am imitat elementele-cheie ale fiziologiei lor.

Cum descoperisem strategia optimă pentru a produce efectul „toate dintr-o mie", am conceput un concurs de o zi și jumătate pentru trăgătorii debutanți. Vă întrebați ce rezultate am obținut? Supuși la un test, după mai puțin de două zile, 100% dintre soldați au fost admiși, și numărul celor care atinseseră nivelul maxim – trăgător brevetat – era de trei ori mai mare decât după stagiul normal, de patru zile. Învățându-i pe acești debutanți să-i transmită creierului lor aceleași semnale ca și trăgătorii brevetați, făcusem din ei trăgători brevetați într-un timp de două ori mai scurt. M-am ocupat atunci de oamenii pe care îi luasem ca model, cei mai buni trăgători din Statele Unite, și i-am învățat să-și îmbunătățească strategiile. Rezultatul: cu o oră mai târziu, un bărbat a reușit din nou un scor pe care nu-l mai atinsese de șase luni, un altul a nimerit ținta mai des decât o făcuse vreodată în cursul tuturor competițiilor din ultimii ani, și totuși antrenorul nu-i scutise de dificultăți. În raportul său către general, colonelul a vorbit despre primul progres, în materie de trageri cu pistolul, de după primul război mondial.

N-am povestit această anecdotă ca să vă arăt ce mare imitator sunt, ci ca să înțelegeți că, chiar și atunci când nu avem deloc experiență, chiar și atunci când situația pare imposibilă, dacă dispunem de un model excelent, putem să descoperim ce face în mod deosebit, să-l imităm, și să ajungem astfel la rezultate analoage într-un timp mult mai scurt decât cel pe care l-am fi crezut necesar.

Există o strategie mai simplă, folosită de mulți sportivi pentru a-i imita pe cei mai buni din specialitatea lor. Dacă doriți să vă luați ca model un schior expert, începeți prin a observa cu atenție tehnica lui (*Ve*). În timp ce îl observați, îi imprimați corpului dumneavoastră aceleași mișcări (*Che*), până când aveți impresia că fac parte din dumneavoastră (*Chi*). (Dacă ați observat cu atenție niște schiori, poate că ați făcut deja aceasta, în mod inconștient.) Când schiorul pe care îl priviți se pregătește să schimbe direcția, schimbați direcția, ca și cum dumneavoastră ați fi cel care schiază. Încercați apoi să creați imaginea internă a unui schior expert (*Vi*). Ați trecut de la vizualul intern la chinestezicul extern, apoi la chinestezicul intern. Veți crea atunci o altă imagine, vizuală internă, disociată, de această dată, a dumneavoastră pe cale de a schia (*Vi*). Va fi ca și cum ați privi un film care vă arată în timp ce imitați schiorul cât mai exact posibil. Apoi veți intra în această imagine și, într-un mod asociat, veți resimți efectul pe care îl produce faptul de a realiza exact aceeași performanță ca cea a profesionistului (*Chi*). Veți repeta acest exercițiu de atâtea ori de câte va fi nevoie ca să vă simțiți perfect în largul dumneavoastră în timp ce-l faceți. Vă veți furniza astfel

dumneavoastră însivă strategia neurologică bine determinată ca să vă mișcați și ca să practicați schiul la nivel optim. Veți încerca atunci această strategie în realitate (*Che*).

Sintaxa acestei strategii se va putea scrie: *Ve-Che-Chi-Vi-Vi-Chi-Che*. Este unul dintre sutele de moduri de a imita pe cineva. Căci, nu uitați, există tot felul de mijloace pentru a produce rezultate. Nu există mijloace bune, nici mijloace rele, ci doar mijloace eficiente sau ineficiente.

Este evident că puteți obține rezultate mai exacte obținând informații mai exacte în legătură cu tot ce face o persoană pentru a atinge un anumit rezultat. La modul ideal, atunci când imităm pe cineva, trebuie să-i imităm și experiența internă, sistemele de credințe și sintaxa. Totuși, mulțumindu-ne să observăm această persoană, ajungem să imităm o bună parte din fiziologia ei. Și fiziologia este cel de-al doilea factor (vom vorbi despre aceasta în capitolul 9) care creează starea în care ne aflăm și care dă efectele pe care le producem.

Mai există un domeniu în care înțelegerea strategiilor și a sintaxei poate schimba multe lucruri: învățământul (sau studiul). De ce unii copii „nu mișcă" deloc la școală? Sunt convins că există pentru aceasta două motive principale. Pe de o parte, nu cunoaștem, în general, strategia cea mai eficientă pentru a preda cuiva o chestiune bine determinată. Și, pe de altă parte, profesorii au rareori o idee precisă despre diferitele moduri în care învață copiii. Fiecare dintre noi are strategii distincte. Dacă nu cunoaștem strategiile de învățare ale unui individ, riscăm să ne fie foarte greu să-l învățăm ceva.

Unele persoane, de exemplu, stau prost cu ortografia. Din cauză că sunt mai puțin inteligente decât cele care se pricep la ortografie? Nu. Inteligența depinde, fără îndoială, mai mult de o bună sintaxă mintală, adică de modul în care organizăm, stocăm și triem informația într-o situație bine determinată. Capacitatea dumneavoastră de a produce sistematic un rezultat depinde numai de condiția ca sintaxa dumneavoastră mintală să contribuie la sarcina pe care i-ați dat-o creierului dumneavoastră. Tot ceea ce ați văzut, ați auzit sau ați resimțit este înmagazinat în creierul dumneavoastră. Sunt nenumărate studiile care au arătat că niște indivizi scufundați într-o stare de transă hipnotică reușeau să-și amintească (adică să acceadă la) fapte pe care erau incapabili să și le amintească în mod conștient.

Dacă nu stați prea bine cu ortografia, aceasta ține de modul în care vă reprezentați cuvintele. Care este deci cea mai bună strategie de adoptat pentru a rezolva această problemă? Cu siguranță, nu o strategie chinestezică, căci este greu să simțim un cuvânt. Nu este nici o strategie auditivă,

căci prea multe cuvinte nu se pronunță așa cum se scriu[1]. Ortografia este deci legată de capacitatea de a înmagazina elemente vizuale externe (litere) într-o ordine bine determinată. Mijlocul de a învăța ortografia constă în formarea unor imagini vizuale accesibile în orice moment.

Să luăm ca exemplu cuvântul „Albuquerque". Cel mai bun mijloc de a învăța să-l scrieți nu este să-l citiți pe litere de o sută de ori consecutiv, ci să-l înmagazinați în mintea dumneavoastră ca pe o imagine. Vom studia în capitolul următor mijlocul de a accede la diferitele părți ale creierului nostru. Bandler și Grinder, fondatorii PNL, au descoperit, de exemplu, că direcția în care ne orientăm privirea determină partea din sistemul nostru nervos la care avem acces în modul cel mai direct. Vom insista mai mult asupra acestor „tehnici de acces" în capitolul următor. Să ne mulțumim, pentru moment, să observăm că majoritatea oamenilor își amintesc mai bine imagini așezându-le sus și în stânga câmpului lor vizual. Cel mai bun mijloc de a reține cuvântul „Albuquerque" este deci de a-l așeza sus și în stânga și de a forma o imagine clară a acestuia.

Trebuie acum să introduc un nou concept, cel de „bucățelire". În general, oamenii nu sunt capabili să trateze în mod conștient decât între cinci și nouă „bucăți" de informație în același timp. Indivizii care învață repede sunt capabili să ducă la capăt operațiile cele mai complexe pentru că știu să împartă informația în bucăți mici, apoi să le adune într-un tot. Mijlocul de a învăța să scrieți „Albuquerque" constă deci în a-l împărți în trei bucăți: Albu/quer/que. Veți scrie acum aceste trei părți pe o foaie de hârtie, o veți ține sus și în stânga ochilor dumneavoastră, veți privi *Albu*, apoi veți închide ochii și veți vizualiza mintal aceste două silabe. Deschideți ochii, priviți *Albu*. Nu rostiți cuvântul, mulțumiți-vă să-l priviți, apoi închideți din nou ochii și vizualizați-l mintal. Repetați acest exercițiu de patru sau cinci ori, până când puteți să închideți ochii și să vedeți clar *Albu*. Apoi luați a două bucată, *quer*. Aruncați o privire mai rapidă asupra literelor din care e compusă și faceți același exercițiu ca mai înainte. Apoi faceți la fel cu *que*, până când imaginea *Albuquerque* este înmagazinată în creierul dumneavoastră. Dacă imaginea este clară, veți avea, fără îndoială, o senzație chinestezică de exactitate. Veți fi atunci în măsură să vedeți cuvântul atât de clar, încât veți putea să-l spuneți pe litere nu doar așa, ci și invers. Încercați. Spuneți pe litere *Albuquerque*. Apoi spuneți-l pe litere invers. Acum, că puteți face asta, veți reține pentru totdeauna cum se scrie acest cuvânt. Vă garantez asta.

1. Autorul se referă la limba engleză; în cazul limbii române, situația este alta, însă puteți folosi strategia pe care v-o propune autorul pentru învățarea unor limbi străine (n. tr.).

Puteți să faceți la fel cu oricare alt cuvânt și să deveniți un maestru în ortografie. Chiar dacă mai înainte vă era greu să vă scrieți și propriul nume.

Descoperirea strategiilor de învățare preferate de ceilalți reprezintă al doilea aspect fundamental al problemelor de învățare. Așa cum am arătat mai sus, fiecare posedă un teren mintal neurologic pe care îl utilizează cel mai adesea. Dar se predă rareori în funcție de punctele forte ale cuiva. Se procedează ca și cum toată lumea ar învăța în același fel.

Vă voi da un exemplu. Cu nu prea mult timp în urmă, mi s-a trimis un tânăr, care a venit cu un raport de șase pagini și jumătate explicând că era dislexic, că stătea foarte prost la ortografie și că avea probleme psihologice la școală. Am observat imediat că prefera să abordeze majoritatea experiențelor sale într-o manieră chinestezică. O dată ce am înțeles cum trata informația, eram în stare să îl ajut. Acest tânăr avea o aprehensiune excelentă a lucrurilor pe care le atingea. Or, procesul tradițional de învățare este vizual și auditiv. Nu el nu se pricepea să învețe, profesorii lui nu se pricepeau să-l învețe lucrurile într-un mod care să-i permită să perceapă informația, să o înmagazineze și să aibă acces la ea după voință.

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să rup raportul. „Toate astea sunt niște prostii", i-am spus. Gestul meu i-a atras atenția. Se aștepta să-i pun șirul de întrebări obișnuite. În loc de asta, am început să-i vorbesc despre toate domeniile în care își utiliza cel mai bine sistemul nervos. „Îmi închipui că ești bun la sport", i-am spus. „Da, destul de bun." Am descoperit că era foarte bun la surf. Am vorbit puțin despre surf, și a devenit imediat foarte atent și a intrat într-o stare în care se simțea eficient, o stare care îl făcea mult mai receptiv decât îl văzuseră vreodată profesorii lui. I-am explicat că are tendința să înmagazineze informația după modul chinestezic și că acest lucru prezenta mari avantaje în viață. În schimb, metoda lui de învățare făcea dificil studiul ortografiei. I-am arătat deci cum să înregistreze vizual cuvintele și am lucrat cu submodalitățile sale, pentru a-l face să resimtă aceeași senzație față de ortografie ca și față de surf. După un sfert de oră, spunea orice cuvânt pe litere, ca un supradotat.

Și toți ceilalți copii care au probleme școlare? Este vorba, în majoritatea cazurilor, de probleme de strategie. Trebuie să fie învățați să-și utilizeze resursele. I-am predat aceste strategii unei institutoare care lucra cu copii cu probleme, în vârstă de doisprezece-paisprezece ani, care nu obținuseră niciodată mai mult de 7 la ortografie, și care luau cel mai adesea mai puțin decât media, între 2,5 și 5. A înțeles repede că 90% dintre acești „handicapați" aveau strategii de învățare auditive sau chinestezice. În săptămâna de după adoptarea noilor strategii de învățare, nouăsprezece din cei douăzeci și șase de elevi ai săi au obținut 10 la ortografie, doi – 9, doi – 8, și ceilalți – 7.

A observat și un progres considerabil cu privire la problemele lor de comportament, care „dispăruseră ca prin minune". De aceea, se gândește să le trimită un raport superiorilor săi, pentru ca metoda să fie prezentată în toate școlile din regiune.

Sunt convins că una dintre principalele probleme ale învățământului rezidă în faptul că cei care predau nu știu după ce strategii se ghidează elevii lor. Nu cunosc combinația care deschide seiful acestor tineri. Combinația este, poate, două rotiri spre stânga și douăzeci și patru de rotiri spre dreapta, dar profesorul se încăpățânează să facă mai întâi douăzeci și patru de rotiri spre dreapta, apoi două spre stânga. Până acum, procesul de educație a fost centrat pe ceea ce trebuie să învețe elevii, și nu pe cel mai bun mod, pentru ei, de a învăța aceste lucruri. Tehnicile performanței optime ne învață strategiile particulare pe care le folosesc diferitele genuri de persoane pentru a învăța, ca și cel mai bun mijloc de a preda anumite materii, cum ar fi ortografia.

Știți cum a reușit Einstein să conceapă teoria relativității? El a explicat că lucrul care îl ajutase cel mai mult fusese capacitatea sa de a vizualiza „efectul pe care l-ar avea faptul de a sta așezat călare la extremitatea unei raze de soare". Oamenii care nu reușesc să vadă același lucru în mintea lor au probleme în a înțelege relativitatea. De aceea, primul lucru pe care trebuie să-l învețe este metoda cea mai eficientă de a-și pune creierul la treabă. Exact despre aceasta este vorba în tehnicile performanței optime. Ele ne învață să folosim strategiile cele mai eficiente pentru a obține cât mai repede și cât mai ușor posibil rezultatele pe care le urmărim.

Problemele pe care le întâlnim în învățământ există în aproape toate domeniile. Slujiți-vă de instrumentul greșit, sau de metoda greșită, și veți obține rezultatul greșit. Folosiți-l pe cel corect, și veți face minuni. Nu uitați: avem o strategie pentru orice. Dacă sunteți agent de vânzări, v-ar fi de folos să cunoașteți strategia de cumpărare a clientului dumneavoastră? Bineînțeles că da. Dacă este în principal chinestezic, veți începe prin a-i arăta culorile frumoase ale mașinilor pe care urmează să le privească? Eu n-aș proceda așa. Aș încerca să-l fac să resimtă o puternică senzație fizică. L-aș pune să se așeze la volan, să pipăie pernele, l-aș face să resimtă senzațiile pe care le-ar avea gonind pe o șosea liberă. Dacă ar fi mai curând vizual, aș începe, din contră, cu culorile, liniile și alte submodalități vizuale care folosesc strategiilor lui.

Dacă sunteți antrenor, nu v-ar fi util să știți ceea ce îi motivează pe diferiții dumneavoastră jucători, ce tipuri de stimuli acționează cel mai bine pentru a-i pune într-o stare fecundă? V-ar plăcea să puteți să descompuneți sarcinile lor specifice după sintaxa cea mai eficientă, așa cum am făcut eu

cu trăgătorii din armată? Sunt sigur că da. Așa cum există un mod de constituire a unei molecule de ADN sau de construire a unui pod, există o sintaxă care este cea mai potrivită pentru o sarcină anume, o strategie pe care oamenii o pot utiliza sistematic pentru a produce rezultatele pe care le urmăresc.

Unii dintre dumneavoastră își spun, poate: „E minunat dacă știți să citiți gândurile celorlalți. Dar eu nu sunt în stare să ghicesc strategiile amoroase ale celorlalți doar privindu-i. Nu sunt în stare să vorbesc cinci minute cu cineva și să știu ce îl incită să cumpere ceva sau să facă orice altceva". Pentru că nu știți ce să căutați – și nici ce să-l întrebați – nu sunteți în stare de asta. Dacă, în schimb, îl întrebați aproape orice așa cum trebuie s-o faceți, cu destulă convingere și implicare personală, veți reuși. Unele obiective cer multă convingere și energie. Le puteți atinge, dar trebuie într-adevăr să vă dedicați lor până la capăt. În schimb, strategiile sunt ușor de găsit. Puteți identifica strategiile unei persoane în câteva minute. În capitolul următor vom învăța deci...

8.

CUM SĂ DESCOPERIM STRATEGIA UNUI INDIVID

„Începeți cu începutul – spuse grav regele – și continuați până la sfârșit; atunci opriți-vă."
Lewis Carroll,
Alice în Țara Minunilor

Ați văzut vreodată un maistru lăcătuș lucrând la o casă de bani? Pare un magician. Face să joace încuietorile, aude zgomote pe care dumneavoastră nu le auziți, vede zimți pe care dumneavoastră nu-i vedeți, simte crestături pe care dumneavoastră nu le simțiți și sfârșește prin a descoperi combinația casei de bani.

Maeștrii comunicării lucrează în același fel. Or, nimic nu vă împiedică să faceți la fel, să identificați sintaxa mintală a oricui, să descoperiți combinația care deschide seiful minții cuiva sau pe al minții dumneavoastră. Este de ajuns să gândiți ca un lăcătuș. E nevoie, pentru aceasta, să vedeți ceea ce nu vedeați înainte, să auziți ceea ce nu auzeați, să simțiți ceea ce nu resimțeați și să puneți întrebările pe care nu știați să le puneți mai înainte. Dacă faceți aceasta cu pricepere și cu atenție, veți reuși să descoperiți strategiile oricui, în orice situație. Veți învăța astfel să le oferiți celorlalți exact ceea ce cer și îi veți învăța să facă același lucru pentru ei înșiși.

Înțelegeți, mai întâi, că oamenii vă vor spune tot ce aveți nevoie să știți pentru a le cunoaște strategiile. Vă vor spune aceste lucruri prin intermediul cuvintelor. Vi le vor spune prin intermediul corpului lor. Vi le vor spune chiar și prin intermediul ochilor. E suficient să învățați să citiți ceea ce vă spun, așa cum se citește o carte sau o scrisoare. O strategie nu este decât o înlănțuire de reprezentări – vizuale, auditive, chinestezice, olfactive, gustative – bine determinată, care produce un efect bine determinat. Nu trebuie decât să-l faceți pe interlocutorul dumneavoastră să-și folosească strategia, și să observați cu atenție ceea ce face pentru a avea din nou acces la ea.

Pentru a scoate la lumină în mod eficient strategiile unui interlocutor, trebuie mai întâi să știți ce căutați, care sunt indicațiile care dezvăluiesc partea din sistemul nervos pe care o va folosi. Învățați să recunoașteți tendințele celorlalți și să le folosiți pentru a institui o mai bună relație cu ei. Astfel,

unele persoane utilizează o anumită parte a sistemului lor nervos mai mult decât alții. Așa cum există stângaci și dreptaci, unii indivizi au tendința să prefere un anumit mod de comunicare față de un altul.

Întrebați-vă deci, în primul rând, care este principalul sistem de reprezentare al interlocutorului dumneavoastră. Ființele care sunt mai curând vizuale văd lumea în imagini; ele se simt în culmea puterii atunci când pun în funcțiune partea vizuală a creierului lor. Și, cum încearcă să rămână la nivelul imaginilor creierului lor, ele vorbesc, în general, repede. Nu le pasă de modul în care fac aceasta, încearcă pur și simplu să juxtapună cuvinte imaginilor lor. Folosesc metafore vizuale. Spun cum „arată" oamenii, cum „văd" ei lucrurile, dacă li se par luminoase sau întunecate.

Ființele care sunt mai curând auditive își aleg cu mai multă grijă cuvintele pe care le folosesc. Au voci mai răsunătoare, vorbesc mai rar, cu mai mult ritm și într-un mod mai temperat. Cum cuvintele înseamnă mult pentru ele, sunt atente la ceea ce spun. Folosesc deseori expresii ca: „am auzit ce-ai zis", „asta nu-mi spune nimic", „ce tot spui tu acolo?".

Ființele chinestezice sunt și mai lente. Reacționează, înainte de toate, la senzații. Au voci profunde și vorbesc rar. Sunt oameni care „palpează" lucrurile, care iubesc „concretul". Vă vor găsi „greoi", vor vrea „să păstreze contactul". Vă vor spune că n-au reușit încă să „pună mâna pe" cutare persoană sau că „au afacerea în mână".

Noi toți utilizăm elemente din aceste trei moduri, dar majoritatea indivizilor au un sistem dominant. Când studiem strategiile unei persoane pentru a încerca să înțelegem cum ia deciziile, trebuie să-i cunoaștem principalul sistem de reprezentare. Dacă aveți de-a face cu o persoană vizuală, nu vorbiți cu repeziciunea unui melc, trăgându-vă răsuflarea după fiecare virgulă. O veți scoate din minți. Vorbiți astfel încât mesajul dumneavoastră să se potrivească cu modul în care funcționează mintea acesteia.

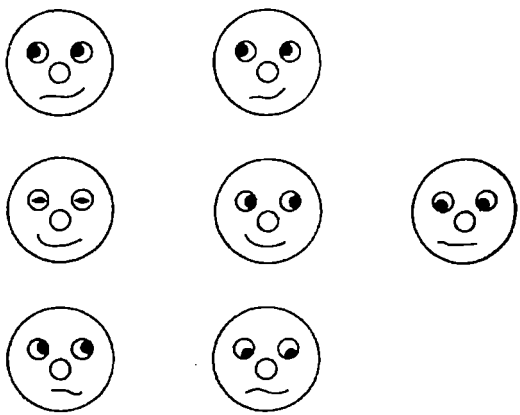
Putem reuși să avem o impresie imediată a sistemului pe care îl utilizează un individ doar observându-l și ascultând ce spune. Însă PNL furnizează indicii mai exacte despre ceea ce se petrece în mintea ei.

Se spune de multă vreme că ochii sunt oglinda sufletului. Dar doar de puțin timp s-a descoperit cât este de adevărat. Nu există nimic misterios, nici parapsihologic în asta. Este de ajuns să fiți un bun observator, să observați ochii interlocutorului dumneavoastră, pentru a afla imediat sistemul de reprezentare pe care îl folosește într-un anumit moment: vizual, auditiv sau chinestezic.

Răspundeți la întrebarea următoare: „Ce culoare aveau lumânările de pe tortul pentru cea de-a douăsprezecea aniversare a dumneavoastră?"

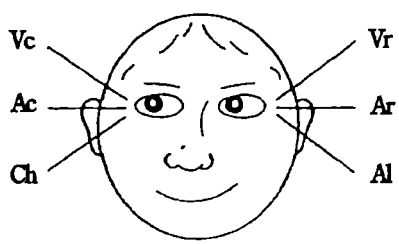
Când o persoană își reprezintă intern o informație, își mișcă ochii, chiar dacă această mișcare este uneori greu de sesizat. La un dreptaci normal alcătuit, indicațiile de mai jos se aplică, și ele trimit sistematic la înlănțuirile corespunzătoare. (*Nota bene*: La unele persoane, stânga și dreapta sunt inversate.)

VIZUAL (V) AUDITIV (A) CHINESTEZIC (Ch)



Mișcările ochilor vă permit deci să aflați cum își reprezintă un individ lumea exterioară. Această reprezentare internă este „harta" lui asupra realității, și pentru fiecare această „hartă" este unică.

INDICAȚII OCULARE



Vr – Vizual rememorat: Viziunea imaginilor unor fapte deja văzute, așa cum au fost văzute. Printre întrebările-tip care permit, în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Ce culoare au ochii mamei dumneavoastră?" și „Cu ce seamănă vesta dumneavoastră?".

Vc – Vizual construit: Viziunea unor imagini nevăzute vreodată, sau a unor fapte văzute altfel decât în trecut. Printre întrebările care permit, în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Cu ce ar semăna un hipopotam portocaliu cu pete mov?" și „Cu ce ați semăna dumneavoastră în partea cealaltă a camerei?".

Ar – Auditiv rememorat: Amintirea unor sunete deja auzite. Printre întrebările care permit, în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Care este ultima frază pe care am rostit-o?" și „Cum sună deșteptătorul dumneavoastră?".

Ac – Auditiv construit: Auzirea unor cuvinte altfel decât în trecut. Asocieri noi de sunete și de intonații. Printre întrebările care permit, în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Dacă ar trebui să creați un sunet nou, cu ce ar semăna el?" și „Cum ar fi sunetul unei sirene emis de o chitară electrică?".

Al – Auditiv logic: Conversație cu sine însuși.

Printre întrebările care permit revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Ce vă spuneți dumneavoastră însivă deseori?" și „Cum vă faceți *mea culpa*?".

Ch – Chinestezic: Sentimente afective, senzații tactile, senzații proprioceptive (senzații ale unei mișcări musculare). Printre întrebările care permit revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Ce resimțiți când sunteți fericit?", „Cum este când atingeți un con de pin?" și „Ce resimțiți atunci când alergați?".

Acordați-vă o clipă și încercați să vă amintiți... Pentru a răspunde la această întrebare, 90% dintre dumneavoastră au privit în sus și în stânga. Într-adevăr, astfel acced dreptacii și mulți stângaci la amintirile lor vizuale. Încă o întrebare: „Cum ar arăta Mickey Mouse cu barbă?" Gândiți-vă o secundă. De această dată, privirea dumneavoastră s-a întors spre dreapta, sus. Într-adevăr, în această direcție ne întoarcem ochii pentru a accede la imaginile construite. E suficient deci să priviți ochii unei persoane pentru a afla sistemul senzorial la care accede. Citind în ochii ei, îi veți afla strategiile, adică înlănțuirile de reprezentări interne care îi permit să îndeplinească o sarcină anume sau alta. Aceste înlănțuiri vă vor arăta „cum"-ul acțiunilor sale. Nu trebuie decât să rețineți desenele de mai sus pentru a recunoaște indicațiile oculare care vi se dau.

Stați la taclale cu cineva și observați mișcarea ochilor săi. Puneți-i întrebări care să-l facă să-și amintească imagini, sunete sau senzații. Încotro se îndreaptă privirea lui la fiecare întrebare? Verificați pe dumneavoastră însivă exactitatea schemelor.

Iată câteva întrebări-tip pe care le puteți pune pentru a obține niște reacții bine determinate.

Pentru a obține	**Puteți întreba**
Imagini vizuale rememorate	„Câte ferestre există în casa dumneavoastră?"; „Care este primul lucru pe care-l vedeți când vă treziți dimineața?"; „Cu ce seamănă iubitul (iubita) dumneavoastră de la șaisprezece ani?"; „Care este camera cea mai întunecată din casa dumneavoastră?"; „Care dintre prietenii (prietenele) dumneavoastră are părul cel mai scurt?"; „Care era culoarea primei biciclete pe care ați avut-o?"; „Care este cel mai mic animal pe care l-ați văzut ultima oară la grădina zoologică?"; „De ce culoare era părul primei dumneavoastră învățătoare?"; „Enumerați toate culorile din camera dumneavoastră".
Imagini vizuale construite	„Cu ce ați semăna dacă ați avea trei ochi?"; „Imaginați-vă un polițist cu cap de leu, coadă de iepure și aripi de vultur"; „Imaginați-vă orizontul ridicându-se în fum"; „Vă imaginați cu părul blond platinat?".
Auditiv rememorat	„Care e primul lucru pe care l-ați spus ieri?"; „Spuneți-mi titlul unuia dintre cântecele dumneavoastră preferate de când erați adolescent(ă)"; „Care sunt zgomotele din natură care vă plac cel mai mult?"; „Care e cel de-al cincilea cuvânt din *Deșteaptă-te, române*?"; „Care este cel de-al nouălea cuvânt din *Noi suntem români*?"; „Cântați în gând *Treceau batalioane române Carpații*"; „Ascultați mintal zgomotul unui izvor într-o zi liniștită de vară"; „Ascultați mintal cântecul dumneavoastră preferat"; „Care dintre ușile din apartamentul dumneavoastră face cel mai mare zgomot atunci când e trântită?"; „Ce face mai puțin zgomot atunci când o închideți: ușa sau portiera mașinii?"; „Care dintre persoanele pe care le cunoașteți are vocea cea mai plăcută?".
Auditiv construit	„Dacă ați putea să le puneți câte o întrebare lui Ștefan cel Mare, lui Mihai Viteazul și Regelui Carol I, ce i-ați întreba?"; „Ce-ați spune

dacă ați fi întrebat cum se poate reduce posibilitatea unui război nuclear?"; „Imaginați-vă sunetul unui claxon de mașină care ar suna ca un fluier".

Dialog auditiv intern „Repetați mintal întrebarea următoare: «În momentul acesta, care este cel mai important lucru din viața mea?»"

Cuvinte chinestezice „Imaginați-vă că vă cade un țurțure în palmă"; „Cum v-ați simțit de dimineață atunci când v-ați trezit?"; „Imaginați-vă senzația unui butuc de lemn care se transformă în mătase"; „Cât de caldă era apa ultima oară când ați mers la mare?"; „Care este covorul cel mai moale din apartamentul dumneavoastră?"; „Imaginați-vă că tocmai faceți o baie caldă"; „Imaginați-vă că mângâiați mai întâi o bucată de scoarță aspră de copac, apoi un covor de mușchi proaspăt".

Dacă, de exemplu, ochii interlocutorului dumneavoastră privesc în sus și în stânga, înseamnă că tocmai și-a reprezentat o scenă extrasă din memorie. Dacă privirea i se întoarce acum spre urechea stângă, înseamnă că a auzit un sunet. Și dacă privirea i se întoarce spre dreapta jos, înseamnă că a ajuns la partea chinestezică a sistemului său de reprezentare.

La fel, dacă vă este greu să vă amintiți ceva, acest lucru se datorează, fără îndoială, faptului că nu v-ați îndreptat privirea în direcția care oferă acces la informația pe care o căutați. Dacă încercați să vă amintiți un fapt care s-a petrecut cu câteva zile mai devreme, să priviți jos în dreapta nu vă va fi de nici un ajutor pentru a revedea scena. Dar, dacă priviți sus în stânga, veți observa că scena vă revine repede în minte. O dată ce știm unde să privim pentru a regăsi informații înmagazinate în creier, putem ajunge la ele cu ușurință și repede. (La 5-10% dintre indivizi, direcțiile sunt inversate. Încercați să găsiți un prieten stângaci sau ambidextru ale cărui direcții să fie astfel inversate.)

Și alte elemente fiziologice furnizează indicații asupra modurilor de reprezentare ale indivizilor. Oamenii care respiră superficial gândesc vizual. Cei care respiră echilibrat, din diafragmă sau cu întreaga cavitate toracică, gândesc în modul auditiv. Respirația ventrală indică, în schimb, un mod de acces chinestezic. Observați deci modul în care respiră oamenii și priviți pe unde respiră și în ce ritm.

Vocea este și ea foarte expresivă. Persoanele vizuale vorbesc cu poticniri și repede și au, în general, voci nazale, înalte sau pițigăiate. Vocile joase, profunde și elocuțiunile lente indică niște persoane chinestezice. Un ritm regulat și un ton al vocii clar și răsunător indică un mod de acces auditiv. Puteți să citiți chiar și în nuanțele pielii. Când cineva gândește vizual, fața tinde să pălească. Obrajii îmbujorați indică un mod de acces chinestezic. Când un individ își înalță capul, este în modul vizual. În cazul în care capul său este drept sau ușor înclinat într-o parte (ca pentru a asculta ceva), este în modul auditiv. Dacă are capul lăsat în jos sau dacă mușchii gâtului sunt relaxați, este în modul chinestezic.

Prin urmare, chiar și printr-o comunicare minimală, se pot obține indicații clare, infailibile despre funcționarea creierului interlocutorului și despre tipurile de mesaje pe care le folosește și la care reacționează. Dar mijlocul cel mai simplu de a-i descoperi strategiile este de a-i pune întrebările potrivite. Așa cum am spus deja, există strategii pentru orice: pentru a cumpăra, pentru a vinde, pentru a fi motivat, pentru a se îndrăgosti, pentru a seduce și pentru a fi creativ. Aș vrea să le examinez pe unele dintre ele împreună cu dumneavoastră. Cel mai bun mijloc de a învăța aceasta nu este de a observa, ci de a trece la fapte. Vă voi cere deci, dacă puteți, să faceți exercițiile următoare împreună cu altcineva.

Pentru a evidenția strategia unui individ, trebuie mai întâi să fie într-o stare de totală „asociere". Atunci nu mai are încotro și trebuie să vă spună exact care sunt strategiile sale – în mod verbal sau nonverbal: mișcându-și ochii, trupul etc. Starea este „firul roșu" al strategiei, întrerupătorul care oferă accesul la inconștientul unui individ. A încerca să descoperiți o strategie atunci când o persoană nu este într-o stare de deplină asociere e ca și când ați încerca să faceți pâine prăjită la un prăjitor scos din priză. Ca și cum ați vrea să porniți o mașină fără baterie. Căci doriți nu să stârniți o discuție intelectuală, ci ca o ființă să retrăiască o stare și, deci, să regăsească sintaxa care provocase această stare.

Ca să reiau o imagine pe care am mai folosit-o, o strategie este o rețetă. Dacă vă întâlniți cu un cofetar care face cea mai bună prăjitură din lume, riscați să descoperiți că nu știe exact cum procedează. Că acționează inconștient. Riscați deci să nu vă poată răspunde atunci când îl întrebați ce cantități folosește. „Nu știu...", va spune el, poate. „Un vârf dintr-asta și puțin din cealaltă." Prin urmare, în loc să-i cereți să vă explice, cereți-i să vă arate. Puneți-l în bucătărie și cereți-i să facă prăjitura. Puteți atunci să notați diferitele etape și, chiar înainte să pună vârful dintr-aia sau din cealaltă, îl veți opri și veți măsura cantitatea exactă. Privindu-l de la început până la sfârșit, notând numele ingredientelor, cantitățile, ordinea (sintaxa), veți obține o rețetă pe care o veți putea urma întocmai.

Evidențierea unei strategii se operează în același fel. Trebuie să vă duceți din nou interlocutorul în bucătărie – în momentul în care se aflase într-o stare anume – și să descoperiți primul și primul lucru care îl introdusese în această stare. Este ceva sau cineva pe care-l văzuse sau auzise? Pe care îl atinsese? Atunci când vă povestește scena, observați-l și întrebați-l: „Care e primul lucru care v-a introdus în această stare? Este cumva...?", și la fel în continuare, până când regăsește starea pe care încercați să i-o provocați.

Orice căutare a unei strategii urmează această schemă. Trebuie să puneți persoana în starea dorită, făcând-o să-și amintească un moment în care era motivată, îndrăgostită, creativă sau altfel. Trebuie apoi s-o faceți să-și reconstruiască strategia, punându-i întrebări simple despre sintaxa a ceea ce vedea, auzea și resimțea. În sfârșit, o dată ce cunoașteți sintaxa, căutați submodalitățile strategiei. Găsiți imaginile, sunetele și senzațiile care au scufundat-o în această stare. Care era mărimea imaginii? Care era tonul vocii? etc.

Încercați această tehnică pentru a descoperi strategia motivațiilor unei alte persoane. Începeți prin a o pune într-o stare receptivă. Întrebați-o: „Vă amintiți o ocazie în care erați întru totul motivat(ă) să faceți ceva?". Veți cere un răspuns în concordanță cu starea respectivă, un răspuns în care vocea, limbajul trupului să traducă aceeași idee ca și cuvintele, într-un mod hotărât și plauzibil. Interlocutorul dumneavoastră nu va fi neapărat conștient de întreaga înlănțuire. Dacă starea a făcut parte din comportamentul său într-o perioadă anumită, o va reproduce foarte repede. Pentru a-l face să regăsească fiecare dintre etape, va trebui să-i cereți s-o ia mai încet și să fiți foarte atent la ceea ce spune el și la ceea ce spun ochii și corpul său.

EVIDENȚIEREA UNEI STRATEGII

„Vă amintiți o perioadă în care erați întru totul *x*...?"
„Vă amintiți exact perioada?"
„Întoarceți-vă în acea perioadă și imaginați-vă cum vă simțeați." (regăsirea stării)
„Acum, că v-ați întors în acea perioadă..." (menținerea stării)
A. „Ce v-a făcut mai întâi *x*...?"
„O scenă pe care ați **văzut**-o?"
„O scenă pe care ați **auzit**-o?"
„Ceva sau cineva pe care l-ați **atins**?"
„Ce v-a făcut, mai întâi și mai întâi, întru totul *x*...?"
„După ce l-ați (văzut, auzit, atins), ce v-a făcut mai apoi întru totul *x*...?"

B. „V-ați format o imagine în minte?"
„V-ați spus ceva dumneavoastră înșivă?"
„Ați resimțit o senzație, o emoție?"
„Ce v-a făcut mai apoi x...?"
„După ce ați A... și B... (văzut ceva, spus ceva etc.), ce v-a făcut întru totul x...?"
C. „V-ați format o imagine în minte?"
„V-ați spus ceva dumneavoastră înșivă?"
„Ați resimțit o senzație, o emoție?"
„Sau s-a întâmplat altceva?"
„Ce v-a făcut mai apoi x...?"
Întrebați-l pe interlocutorul dumneavoastră dacă era atunci foarte x... (atras, motivat, altceva).
Dacă răspunsul este „da", evidențierea este gata.
Dacă răspunsul este „nu", continuați să descoperiți sintaxa, până în momentul în care starea este în întregime atinsă.
Etapa următoare constă doar în evidențierea submodalităților bine determinate ale fiecăreia dintre reprezentările prezente în strategia interlocutorului dumneavoastră.
Prin urmare, dacă prima etapă a strategiei sale este vizuală, spuneți:
„Vorbiți-mi despre ceea ce ați văzut." (vizual extern)
Apoi întrebați:
„Exact, ce v-a motivat din ceea ce ați văzut?"
„Mărimea?"
„Luminozitatea?"
„Mișcarea?"
Continuați astfel până când ați identificat toate submodalitățile strategiei sale. Vorbiți atunci despre lucrul pentru care vreți să-l motivați pe subiectul dumneavoastră, utilizând aceeași sintaxă și aceleași submodalități, și observați efectul pe care îl are asupra stării sale.

Când întrebați pe cineva: „Vă amintiți o ocazie în care erați foarte motivat?" și vi se răspunde: „Mmm, da..." cu o ridicare din umeri, ce înseamnă asta? Asta înseamnă că interlocutorul dumneavoastră încă nu este în starea pe care urmăriți să i-o treziți. Se poate să răspundă „da", iar din cap să spună „nu". Înseamnă același lucru. Subiectul nu este de-a binelea asociat cu experiența, nu este în starea dorită. Pentru a fi sigur că a captat o experiență din trecut bine determinată, care să îl pună în starea urmărită, va trebui deci să-l întrebați: „Vă amintiți o perioadă exactă în care erați întru totul motivat ca să faceți ceva? Puteți să vă întoarceți la acea experiență și să reintrați în ea?". Asta ar trebui să meargă în aproape toate cazurile.

Atunci când v-ați pus interlocutorul în starea dorită, întrebați: „Acum, că v-ați întors la această experiență, ce v-a motivat întru totul mai întâi și

mai întâi? Este un lucru pe care l-ați văzut, l-ați auzit sau l-ați atins?". Dacă subiectul spune că într-o zi a auzit un discurs convingător și că s-a simțit imediat motivat să acționeze, înseamnă că strategia sa de motivare începe cu modul auditiv extern (*Ae*). Deci nu-l veți motiva arătându-i un obiect, nici punându-l să facă ceva fizic. Căci el reacționează mai bine la cuvinte și la sunete.

Știți acum în ce fel să-i atrageți atenția. Dar asta nu e toată strategia lui. Ființele reacționează la evenimente totodată în modul extern și intern. Prin urmare, trebuie să descoperiți partea internă a strategiei sale. Și atunci îl veți întreba: „După ce ați auzit asta, ce v-a motivat mai apoi întru totul? V-ați format o imagine în minte? V-ați spus ceva dumneavoastră înșivă? Sau ați resimțit o senzație, o emoție?"

Dacă răspunde că și-a format o imagine în minte, a doua parte a strategiei sale este vizuală internă (*Vi*). După ce a auzit ceva care îl motivează, își formează imediat o imagine mintală care îl motivează și mai mult. Există șanse mari ca acestea să fie imaginile care îl ajută să se concentreze asupra a ceea ce vrea să facă.

Dar încă nu-i cunoașteți în întregime strategia. Trebuie să-l mai întrebați, de asemenea: „După ce ați auzit ceva și v-ați format o imagine în minte, ce v-a motivat mai apoi întru totul? V-ați spus ceva dumneavoastră înșivă? Ați resimțit ceva în interiorul dumneavoastră? Sau s-a întâmplat altceva?" Dacă în acel moment resimte o senzație care îl motivează întru totul, strategia este completă. A creat seria de reprezentări (în cazul de față: *Ae-Vi-Chi*) care îl pun într-o stare de motivare. A auzit ceva, a văzut o imagine în minte, și apoi s-a simțit motivat. Majoritatea oamenilor au nevoie, astfel, de un stimul extern și de doi sau trei stimuli interni pentru a atinge starea dorită, dar există indivizi ale căror strategii cuprind o înlănțuire de zece sau cincisprezece reprezentări diferite, înainte de a ajunge la ea.

Acum, știind sintaxa strategiei sale, trebuie să îi descoperiți submodalitățile. Deci veți spune: „Să vorbim iar despre ceea ce ați auzit și care v-a motivat. Era vocea persoanei, cuvintele sale propriu-zise, viteza, sau ritmul vocii sale? Ce imagine v-ați format în minte? Era o imagine mare, luminoasă...?". După ce i-ați pus toate aceste întrebări, veți testa validitatea răspunsurilor interlocutorului, vorbindu-i pe același ton despre lucrul pentru care vreți să-l motivați, apoi îi veți spune ce imagine trebuie să-și formeze în minte și ce senzație trebuie să-i provoace asta. Dacă faceți aceasta cu exactitate, veți vedea cum, sub ochii dumneavoastră, interlocutorul intră într-o stare de motivare. Dacă vă îndoiți de importanța sintaxei, încercați să schimbați puțin ordinea. Apoi spuneți-i ce va simți și ce își va spune, și veți vedea cum vă privește lipsit de interes. Aveți ingredientele potrivite, dar le-ați utilizat în ordinea nepotrivită.

De cât timp este nevoie pentru a evidenția strategia unui individ? Depinde de complexitatea activității despre care vreți să știți mai multe. Uneori sunt de-ajuns un minut sau două pentru a afla sintaxa exactă care îl va împinge pe subiectul dumneavoastră să facă, după cum se spune, tot ceea ce doriți.

Să ne imaginăm că sunteți antrenor și că doriți să-l motivați pe subiectul de mai sus pentru a deveni un mare alergător de fond. Subiectul este bine dotat, interesat, dar nu este într-adevăr motivat să se angajeze total. Cu ce veți începe? Îl veți duce să vadă mari alergători „la lucru"? Îi veți arăta pista? Îi veți vorbi foarte repede, pentru a-l pune în formă și pentru a-i arăta cât sunteți de nerăbdător? Nu, bineînțeles că nu. Toate metodele dinainte ar putea merge la un individ cu o strategie vizuală, însă îl vor lăsa rece pe omul dumneavoastră.

În loc de aceasta, trebuie să găsiți stimulii auditivi care vor avea efect asupra lui. Pentru început, nu vorbiți foarte repede, cum fac persoanele vizuale, nici foarte rar, ca persoanele chinestezice. Vorbiți-i cu o voce bine modulată, regulată, clară și rezonantă. Veți încerca să îi vorbiți cu submodalitățile de ton înalt și de ritm, care, după cum tocmai ați aflat, îi declanșează strategia de motivare. Spuneți, de exemplu: „Sunt sigur că ai auzit vorbindu-se despre succesul pe care l-au avut competițiile de fond. Nu se mai vorbește de altceva în club. Am atras mulți spectatori în acest an. Să auzi cum urlă tribunele... e o nebunie! Unii tipi mi-au spus că asta i-a entuziasmat și că le-a permis să atingă performanțe de care nu se credeau în stare. Dacă ai fi auzit ovațiile din momentul în care ajung la linia de sosire!... N-am mai auzit așa ceva niciodată, în toată cariera mea de antrenor". Pentru că astfel vorbiți pe limba lui. Vă slujiți de același sistem de reprezentare ca și el. Ați putea să petreceți ore în șir cu el arătându-i noul dumneavoastră stadion, asta nu-i va stârni nici o reacție. Dar faceți-l să audă strigătele mulțimii în momentul în care va trece peste linia de sosire, și este al dumneavoastră.

Totuși, nu aveți aici decât prima parte a sintaxei, începutul procesului. Asta nu va fi de ajuns pentru a-l motiva total. Trebuie să declanșați și înlănțuirea internă. După descrierile pe care vi le va fi făcut, veți putea introduce indicii auditive într-o frază ca: „Atunci când vei auzi țipetele suporterilor tăi, te vei vedea pe cale de a face cursa vieții tale. Vei dori, într-adevăr, să dai tot ce ai mai bun în tine".

Dacă sunteți manager, probabil că veți fi interesat să vă motivați angajații. Dacă nu acesta este cazul, nu trebuie să vă așteptați ca întreprinderea dumneavoastră să rămână prea mult timp prosperă. Pe deasupra, cu cât știți mai multe despre strategia motivațiilor, cu atât vă dați mai bine seama că este dificil să reușești să-i motivezi pe ceilalți. Căci, în fond, dacă fiecare dintre angajații dumneavoastră are o strategie diferită, vă va fi greu să găsiți o

reprezentare care să răspundă tuturor așteptărilor lor. Dacă urmați numai strategia dumneavoastră, nu îi veți motiva decât pe oamenii asemănători cu dumneavoastră. Puteți să organizați și ședința de motivare cea mai elaborată din lume; dacă nu corespunde strategiilor specifice ale fiecăruia, nu va avea nici un efect. Ce se poate face într-un asemenea caz?

Înțelegerea modului în care funcționează strategiile trebuie să vă lămurească în două privințe. Mai întâi, orice tehnică de motivare destinată unui grup trebuie să cuprindă elemente care se adresează tuturor: elemente vizuale, auditive și chinestezice. Trebuie să le oferiți deci ceva de văzut, de auzit și de simțit. Și trebuie să fiți capabil să vă modulați în diferite moduri vocea și intonația, pentru a suscita interesul tuturor.

În al doilea rând, nimic nu poate ține locul contactului individual. Puteți să-i furnizați unui grup elemente generale care îi vor da fiecăruia ceva de „rumegat". Dar, pentru a răspunde la totalitatea strategiilor pe care le folosesc ființe diferite, idealul este să puneți în evidență fiecare din strategiile lor individuale.

Am studiat până acum formula generală datorită căreia putem cunoaște strategia unui individ. Dar, pentru a reuși să utilizăm eficient această formulă, trebuie să obținem mai multe detalii despre fiecare dintre etapele sus-numitei strategii, și deci să adăugăm submodalitățile la modelul de bază.

Dacă, de exemplu, strategia de a cumpăra a unei persoane începe cu un element vizual, trebuie să știm ce îi atrage privirea. Culorile deschise? Dimensiunile mari? Vederea unor motive anumite? Desene complicate? Dacă este auditivă, se simte atrasă de vocile puternice, sau de cele dulcege? Îi plac pârâiturile și bubuiturile, sau sunetele pure și șoaptele? Cunoașterea modalității principale a unui individ este un început bun. Dar, pentru a fi eficient, pentru a apăsa pe butoanele potrivite, trebuie să știți mai multe despre ea.

Este absolut indispensabilă înțelegerea strategiilor pentru reușita în vânzări. Unii vânzători fac aceasta în mod instinctiv. Când întâlnesc un potențial client, stabilesc imediat contactul și știu să-i evidențieze strategiile de decizie. Încep conversația spunând, de exemplu: „Ia te uită, folosiți xeroxul concurenței. Sunt puțin cam curios, dar... Care e primul lucru care v-a îndemnat să cumpărați acest xerox? Ați citit un prospect? Sau vi s-a arătat unul? Sau v-a vorbit cineva despre el? Ori contactul cu vânzătorul este cel care..." Aceste întrebări pot părea puțin bizare, totuși un vânzător care a reușit să-și „agațe" clientul va spune: „Poate că vi se pare că sunt indiscret, dar nu vreau decât să răspund nevoilor dumneavoastră". Răspunsurile la aceste întrebări îi vor furniza vânzătorului informații prețioase despre modul cel mai eficient de a-și prezenta produsul.

Fiecare client are strategia sa de cumpărare, bine determinată. Nu sunt o excepție de la această regulă atunci când merg la cumpărături. Există multe moduri de a proceda greșit, de a încerca să mi se vândă un obiect pe care nu-l vreau, într-o manieră pe care n-o înțeleg. Nu sunt tot la fel de multe moduri de a proceda adecvat. Pentru a fi eficient, un vânzător trebuie deci să-i întoarcă pe clienții lui într-un moment în care cumpărau un obiect care le plăcea extrem de mult. Trebuie să descopere ce i-a convins, care erau elementele-cheie și submodalitățile lor. Un vânzător care învață acest lucru descoperă nevoile exacte ale clienților lui. El are atunci puterea de a-i satisface pe deplin și de a-și face din ei clienți fideli. Când evidențiem strategiile cuiva, aflăm în câteva clipe ceea ce ne chinuiam, altfel, zile și săptămâni în șir, să descoperim.

Și strategiile negative... ca bulimia? Eu însumi aveam 134 de kilograme. Cum am reușit în această privință? Foarte simplu. Pusesem la punct o strategie adecvată, și aceasta mă domina. Am înțeles care era strategia mea gândindu-mă la momente în care nu-mi era foame, și totuși mă apuca o foame de lup cu câteva clipe mai târziu.

Gândindu-mă la această perioadă, m-am întrebat ce-mi făcea poftă de mâncare. Ceea ce vedeam, ceea ce auzeam, sau ceea ce simțeam? Am descoperit că ceea ce vedeam. Eram la volanul mașinii și, deodată, vedeam un panou publicitar pentru un lanț de fast-food-uri. Imediat îmi formam în minte imaginea cu mine însumi în timp ce degustam mâncarea mea preferată, și atunci îmi spuneam: „O-la-la! Ce foame mi-e!" Aceasta îmi provoca o senzație de foame și continuam prin a mă opri să comand de mâncare. Se putea să nu-mi fi fost deloc foame înainte să văd panoul care declanșase strategia. Or, panouri de felul acela erau cam peste tot. În plus, atunci când cineva spunea: „N-ar fi cazul să ciugulim ceva?", chiar dacă nu mi-era foame, începeam să mă văd, în mintea mea, mâncând anumite mâncăruri. Și atunci îmi spuneam: „Mi-e o foameee!..." Și apoi, mai erau și reclamele de la televizor, care îmi arătau alimente întrebându-mă: „Nu vă e foame?... Nu vă e foame?..." Creierul meu reacționa formând imagini, și iar îmi spuneam: „M-a apucat o foameee!" Ceea ce mă împingea spre cel mai apropiat restaurant.

Am ajuns să-mi schimb comportamentul schimbându-mi strategia. Am pus la punct una nouă, în care vederea panourilor publicitare declanșa imaginea cu mine însumi privindu-mi în oglindă corpul umflat de grăsime și spunându-mi: „Sunt dezgustător. Mă pot lipsi de masa asta". Apoi mă imaginam făcând gimnastică și spunându-mi: „Bravo, devii puternic și arăți bine". Iar aceasta stârnea în mine dorința de a face exerciții fizice. Am legat toate astea prin multe repetări – vederea unei reclame, imaginea cu mine însumi obez, ascultarea dialogului meu interior, și așa mai departe, de atâtea ori de câte a fost nevoie –, ca prin metoda „îmboldirii", până când vederea

unui panou sau întrebarea: „Vii să iei prânzul cu noi?" a declanșat automat noua mea strategie. Rezultatul: corpul meu de acum și obișnuințele alimentare care m-au păstrat în formă până în prezent. Dumneavoastră vă revine să descoperiți strategiile datorită cărora inconștientul dumneavoastră produce efecte pe care nu le doriți. Și să schimbați strategiile... cât mai repede posibil!

De îndată ce am scos la lumină strategiile unei persoane, îi putem da sentimentul că este adorată declanșând stimulii care îi creează acest sentiment. Putem, de asemenea, să descoperim propria ei strategie amoroasă. Strategiile amoroase diferă de multe alte strategii într-un punct esențial. În locul unei proceduri din trei sau patru etape, nu există, în general, decât o singură etapă. Nu e nevoie decât de crearea unei senzații, de rostirea unui lucru, sau de un mod de a-l privi pe celălalt, pentru a-i da sentimentul că este adorat.

Aceasta înseamnă că toți oamenii nu au nevoie decât de unul dintre aceste gesturi pentru a se simți iubiți? Nu. Îmi plac toate astea la un loc, și sunt sigur că e și cazul dumneavoastră. Vreau să fiu atins cum trebuie, să mi se spună că sunt iubit și să mi se arate asta. Dar, așa cum unul dintre simțurile noastre le domină pe celelalte, un mod de exprimare a dragostei deblochează încuietoarea și vă dă sentimentul că sunteți într-adevăr iubit.

Cum evidențiați strategia amoroasă a cuiva? Ar trebui să știți, de-acum. Care este primul lucru ce trebuie făcut atunci când vreți să aflați o strategie? Să vă puneți interlocutorul în starea a cărei strategii vreți s-o descoperiți. Căci, nu uitați, starea este curentul care pune circuitul sub tensiune. Așadar, spuneți-i: „Vă amintiți o perioadă în care aveați sentimentul că sunteți iubit pe de-a-ntregul?" Pentru a fi sigur că este chiar starea dorită, continuați cu: „Vă amintiți o perioadă exactă în care v-ați simțit iubit pe de-a-ntregul? Întoarceți-vă în acea perioadă. Vă amintiți ce resimțeați? Încercați acum să resimțiți din nou această senzație în corpul dumneavoastră".

EVIDENȚIEREA STRATEGIILOR AMOROASE

„Vă amintiți o perioadă în care v-ați simțit pe de-a-ntregul iubit?"
„Vă amintiți o perioadă exactă?"
„Acum, că vă amintiți această perioadă, că o retrăiți..." (punerea subiectului în starea dorită)
V: „Ca să simțiți acest profund sentiment de dragoste, este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să...
vă facă să descoperiți anumite locuri?
vă facă daruri?
vă privească într-un anumit fel?"
„Este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să vă arate în acest mod că vă iubește ca să vă simțiți pe de-a-ntregul iubit?" (Observați fiziologia.)

A: „Ca să resimțiți acest sentiment profund, este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să...
vă spună într-un anumit fel că vă iubește?" (Observați fiziologia.)
Ch: „Ca să resimțiți acest profund sentiment de dragoste, este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să...
vă atingă într-un anume fel?" (Observați fiziologia.)
Puneți acum în evidență submodalitățile. „Exact, în ce fel?" (imagini, cuvinte, gesturi)
Faceți verificări în cadrul și în afara strategiei. Observați dacă fiziologia corespunde cu răspunsurile.

Subiectul este, de-acum, în starea dorită, deci întrebați-l: „Acum, că vă amintiți această perioadă și acest sentiment de a fi profund iubit, este *absolut necesar* ca partenerul dumneavoastră să-și mărturisească dragostea făcându-vă cadouri, făcându-vă să descoperiți anumite locuri sau privindu-vă într-un anumit fel? Este absolut necesar să procedeze astfel ca să vă simțiți pe de-a-ntregul iubit(ă)?" Vedeți dacă răspunsul se potrivește. Apoi, repuneți persoana în starea dorită și spuneți: „Amintiți-vă acea perioadă în care v-ați simțit pe de-a-ntregul iubit. Ca să resimțiți acest profund sentiment de dragoste, este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să-și exprime dragostea într-un anumit mod?" Vedeți dacă răspunsurile verbale și nonverbale se potrivesc. La sfârșit, întrebați: „Amintiți-vă ce resimțiți când sunteți pe de-a-ntregul iubit. Ca să vă simțiți profund iubit, este necesar ca cineva să vă atingă într-un anumit fel?"

O dată ce ați scos la lumină elementele esențiale care creează acest profund sentiment de dragoste subiectului dumneavoastră, trebuie să descoperiți submodalitățile. Întrebați, de exemplu: „Exact, cum trebuie să fiți atins ca să vă simțiți pe de-a-ntregul iubit?". Puneți-l să vă arate gestul. Apoi testați-l. Atingeți subiectul în acel mod și, dacă ați făcut exact acel gest, trebuie să observați o schimbare instantanee a stării acestuia.

Fac asta la seminariile mele în fiecare săptămână, și merge de fiecare dată. Există, pentru fiecare din noi, un anumit aspect, un anumit mod de a ni se atinge părul, un anumit ton al vocii – un mod de a spune „te iubesc" – care ne face să ne topim. Majoritatea dintre noi nu știu exact care este acest lucru. Dar, o dată aflați în starea dorită, suntem în măsură să revelăm acest gest, care ne dă sentimentul că suntem iubiți, adorați.

Faptul că persoanele care participă la seminariile mele nu mă cunosc sau că se află în mijlocul unei săli pline de necunoscuți n-are nici o importanță. Dacă descopăr strategia lor amoroasă, dacă le ating așa cum trebuie sau dacă le privesc așa cum trebuie, se topesc imediat. Nu au de ales, pentru că creierul lor se supune semnalului exact care trezește la ele sentimentul că sunt pe de-a-ntregul iubite.

O mică parte dintre indivizi dețin două strategii amoroase, în loc de una. Se vor gândi mai întâi la o atingere, apoi la un cuvânt. Trebuie să-i mențineți în starea dorită și să-i faceți să opereze o distincție. Întrebați-i dacă ar putea să se mulțumească doar cu atingerea, fără cuvinte, sau invers, și să se simtă pe de-a-ntregul iubiți. Dacă sunt în starea cuvenită, vor reuși să stabilească o distincție clară. Sigur, avem nevoie de toate cele trei moduri, dar unul singur deschide seiful, doar unul singur acționează miraculos.

Cunoașterea strategiei amoroase a partenerului dumneavoastră sau a copilului dumneavoastră este uneori un excelent mijloc de înțelegere și de strângere a relațiilor. Sunt sigur că, cel puțin o dată în viață, v-ați trezit într-o situație în care, iubind pe cineva, îi mărturiseați dragostea dumneavoastră și nu erați crezut, sau, din contră, în situația în care cineva vă iubea, dar dumneavoastră nu credeați acest lucru. Este o situație supărătoare, provenind din faptul că cele două strategii nu corespundeau. Dacă, în schimb, cunoașteți mijlocul de a-i da unei persoane sentimentul că este iubită, dispuneți de un instrument foarte puternic.

Dinamica evoluției relațiilor este un proces foarte interesant. La începutul unei relații, în stadiul pe care îl numesc „curte", suntem extrem de motivați, și atunci cum procedăm pentru a ne comunica dragostea? Ne mulțumim s-o mărturisim, s-o arătăm sau s-o traducem printr-o atingere? Bineînțeles că nu! Utilizăm toate cele trei moduri deodată. Ne arătăm unul celuilalt, ne vorbim și ne atingem încontinuu. Apoi, o dată cu trecerea timpului, continuăm să acționăm astfel? Unele cupluri, da, dar ele sunt excepția. Asta înseamnă că ne iubim mai puțin? Evident, nu! Pur și simplu, nu mai suntem atât de motivați. Suntem instalați confortabil în această relație. Știm că celălalt ne iubește și că îl iubim. Cum ne vom comunica de-acum sentimentul de dragoste? Fără îndoială, doar așa cum ne place nouă să ne fie comunicat. Ce se întâmplă atunci cu sentimentele reciproce din cadrul unui cuplu? Să examinăm puțin această chestiune.

Dacă bărbatul are o strategie amoroasă auditivă, cum își va exprima dragostea față de partenera lui? Spunându-i că o iubește, bineînțeles. Dar ce se va întâmpla dacă ea are o strategie vizuală? Ce se va petrece de-a lungul vremii? Nici una dintre persoanele din cuplu nu se va simți iubită pe de-a-ntregul. În perioada de curtare, erau utilizate toate cele trei moduri, și, prin urmare, declanșau strategiile amoroase ale celuilalt. Dar iată că bărbatul vine și-i spune partenerei: „Te iubesc, draga mea". Ea îi răspunde: „Nu, nu mă iubești!" El replică: „Ce tot «spui» tu acolo? Cum poți «spune» așa ceva?" Ea i-o va întoarce: „Cuvintele nu înseamnă nimic. Nu-mi mai aduci niciodată «flori». Nu mă mai scoți «în oraș». Nu mă mai «privești» ca înainte." – „Cum așa, nu te mai privesc ca înainte?" va replica el. „Doar îți «spun» tot timpul că te iubesc." Dar ea nu mai resimte acel sentiment pro-

fund că este iubită, pentru că partenerul ei nu mai folosește stimulul anume care îi declanșează acest sentiment.

Ne putem imagina și situația contrară: bărbatul este vizual, iar femeia, auditivă. El îi arată că o iubește făcându-i cadouri, ducând-o în oraș, aducându-i flori. Într-o zi, ea îi spune partenerului: „Nu mă mai iubești". El, supărat, răspunde: „Cum adică... nu te mai iubesc? Casa pe care ți-am cumpărat-o, toate călătoriile pe care le-am făcut..." Și ea răspunde: „Da, dar nu-mi spui niciodată că mă iubești". – „Te iubesc!", urlă el atunci, pe un ton cât se poate de diferit de cel din strategia ei. Și, în cele din urmă, ea nu se mai simte iubită.

Dar există cazuri și mai rele, cuplurile cele mai nepotrivite cu putință: cele în care bărbatul este chinestezic, iar femeia, vizuală. El se întoarce acasă și vrea s-o ia în brațe. „Nu mă atinge", spune ea. „Totdeauna te agăți de mine. N-ai chef decât de un singur lucru: să te tot freci de mine. N-am putea să ieșim și noi undeva? Și, apoi, ai putea să mă privești înainte să pui mâna pe mine" etc. Nu vă spune nimic nici unul dintre aceste scenarii? În orice caz, poate că înțelegeți acum mai bine cum de una dintre relațiile dumneavoastră dinainte a dus la o despărțire. Pentru că, după o anumită perioadă, v-ați exprimat dragostea într-un singur fel, pe când partenerul dumneavoastră avea nevoie de un altul, sau viceversa.

Conștiința este un instrument puternic. Credem, în majoritatea cazurilor, că harta pe care o avem despre lume este lumea însăși. Ne spunem: „Știu ce mă face să mă simt iubit, probabil că asta merge la toată lumea". Uităm că *harta nu e același lucru cu teritoriul*, că este doar viziunea noastră asupra teritoriului.

Acum, că știți cum să evidențiați o strategie amoroasă, așezați-vă în fața partenerului și identificați-o pe a lui. Și, după ce o veți fi descoperit și pe a dumneavoastră, spuneți-i partenerului ce declanșează la dumneavoastră sentimentul că sunteți iubit. Schimbările pe care le va aduce acest lucru, cu privire la calitatea relațiilor dumneavoastră, merită cu prisosință să vă afundați în această carte de atâtea ori de câte va fi nevoie.

Oamenii au strategii pentru orice. Atunci când un individ se trezește dimineața proaspăt și bine-dispus, există o strategie pentru acest lucru, chiar dacă el nu e conștient de ea. Dar, dacă îi puneți întrebări, va reuși, fără îndoială, să vă comunice ceea ce spune, ceea ce resimte sau ceea ce vede când se trezește, lucrul care îl pune în formă. Așa cum am văzut, pentru a descoperi o strategie, trebuie să-l instalăm pe cofetar în bucătărie. Adică să-l aducem în starea dorită, apoi, când a căpătat-o, să descoperim ce a făcut pentru a o dobândi și pentru a o păstra. Putem, de asemenea, să-i cerem cuiva care se trezește ușor să-și amintească o dimineață anume în care s-a trezit repede și fără dificultăți. Îl vom întreba apoi care a fost primul și primul lucru

de care a fost conștient. Există șanse să vă răspundă că a auzit vocea lui interioară spunându-i: „E timpul să te trezești. Ridică-te!" Îi veți cere apoi să-și amintească al doilea lucru care i-a permis să se trezească repede. Și-a imaginat o scenă, sau a resimțit ceva? Vă va răspunde, de exemplu: „M-am văzut făcând un minunat duș fierbinte. M-am scuturat și am sărit din pat". În acest caz, strategia pare destul de simplă. Veți încerca apoi să-i stabiliți cu mai multă precizie elementele, și veți întreba: „Cum era vocea care v-a spus că e timpul să vă treziți?" Răspunsul va fi, fără îndoială: „Era o voce puternică și vorbea repede". Apoi veți întreba: „Cum era scena pe care v-ați imaginat-o?" La care vi se va răspunde, de exemplu: „Era foarte bine luminată și se mișca foarte repede". În cele din urmă, veți putea încerca dumneavoastră însivă această strategie. Veți descoperi atunci, așa cum am descoperit și eu însumi, că accelerând sunetul și imaginile, mărind volumul și luminozitatea, veți reuși, într-adevăr, să vă treziți imediat.

În situația inversă, dacă vă este greu să adormiți, încetiniți dialogul intern, vorbiți-vă pe un ton adormit, căscați, și vă veți simți foarte obosit aproape instantaneu. Încercați acum. Vorbiți-vă ca și cum ați fi foarte obosit, pe un ton adormit. Vorbiți despre cumplita obooo-seaaaală (căscați) care vă copleșeeeeeeste. Acum, accelerați sunetul și observați diferența. Toate acestea înseamnă că putem imita orice strategie, o dată ce am descoperit cum funcționează ea. Și este de ajuns, pentru aceasta, să fi pus modelul nostru în starea dorită și să fi înțeles exact ce face și în ce ordine. Problema nu este doar învățarea câtorva strategii și utilizarea lor. Important este să fiți întotdeauna la unison cu ceea ce fac bine ceilalți și să descoperiți cum procedează. Tocmai în asta constă „imitația".

PNL este fizica nucleară a minții. Așa cum fizica are ca subiect structura materiei, PNL are ca obiect structura minții. Ea permite să se descompună materia acesteia în elementele sale. Multe femei și mulți bărbați s-au străduit întreaga lor viață să găsească mijlocul de a se simți iubiți fără rezerve. Au cheltuit averi la psihanaliști pentru a încerca să „se cunoască" și au citit zeci de metode pentru a reuși s-o facă. PNL furnizează tehnica ce permite realizarea acestui lucru și atingerea a încă o mie de scopuri, într-un mod elegant, eficient și... CHIAR ACUM!

Așa cum am văzut mai devreme, una dintre căile de acces la o stare fecundă trece prin sintaxă și reprezentarea internă. Altă cale trece prin fiziologie. Am văzut mai sus că trupul și mintea erau într-adevăr legate într-o buclă cibernetică. În capitolul care se încheie acum, am vorbit despre aspectul mintal al stărilor.

Să vedem acum celălalt aspect. Să examinăm...

9.

FIZIOLOGIA: CALEA TRIUMFALĂ SPRE PERFECȚIUNE

Inima se exorcizează uneori de demonii ei datorită unei mâini așezate peste o alta, sau peste o gură.

Tennessee Williams

Atunci când îmi țin seminariile, declanșez întotdeauna scene bizare, zgomotoase, rocambolești, delirante.

Dacă intrați în sală în momentul potrivit, veți descoperi trei sute de persoane care sar ca niște iezi, scot țipete cumplite, rag ca niște lei, își agită brațele, își scutură pumnii ca Rocky, își lovesc mâinile, își bombează pieptul, pozează în persoane importante, ridică degetul mare în sus... ca și cum ar avea destulă energie ca să lumineze un oraș întreg.

Ce se petrece, așadar?

Asistați la manifestarea celei de-a doua părți a buclei cibernetice: fiziologia. Și tot acest vacarm se explică, pentru că le-am cerut pur și simplu cursanților mei să se comporte de parcă s-ar simți plini de resurse, mai puternici, mai fericiți, mai siguri de reușită ca niciodată, ca și cum ar deborda de energie. Unul dintre mijloacele de a intra într-o stare care contribuie la producerea rezultatelor pe care le urmărim constă, într-adevăr, în a face „ca și cum" ne-am afla în ea. Căci nu există tehnică mai eficientă de a „face ca și cum" decât intrarea, din punct de vedere fiziologic, în starea în care ne-am afla dacă ne-am fi atins deja țelul.

Fiziologia este unul dintre instrumentele cele mai puternice pentru modificarea instantanee a stărilor, pentru obținerea unor rezultate imediate. Există o veche maximă care spune: „Dacă vrei să fii puternic, prefă-te că ești puternic". Nu s-a spus niciodată ceva mai adevărat decât asta. Aștept de la cei care participă la seminariile mele să obțină niște rezultate care să le schimbe viața. Și pentru aceasta trebuie, deci, să fie în condițiile fiziologice cele mai fecunde posibil, căci nu există acțiune puternică fără fiziologie puternică.

Din momentul în care adoptăm o atitudine fiziologică dinamică, intrăm imediat într-o stare identică. Cel mai bun sprijin de care dispunem în orice

situație este fiziologia, pentru că ea acționează repede și fără greșeală. Fiziologia și reprezentarea internă sunt strâns legate. Dacă modificați unul dintre elemente, îl modificați automat și pe celălalt. Spun deseori: „Nu există minte, există numai corp" și „Nu există corp, există numai minte". Căci cel care își modifică fiziologia – postura, ritmul respirației, tensiunea musculară, tonul vocii – își modifică instantaneu reprezentările interne și starea.

Amintiți-vă de un moment în care v-ați simțit foarte trist. Cum percepeați lumea? Și când sunteți obosit fizic, când aveți mușchii slăbiți, sau când vă doare ceva? Evident, nu percepeți lumea în același fel ca atunci când vă simțiți odihnit, bine-dispus, agil. Acțiunea asupra fiziologiei este un instrument puternic pentru controlul asupra minții. De aceea este foarte important să înțelegem cât de mult ne afectează: nu este vorba de o variabilă secundară, ci de un element absolut esențial al unei bucle cibernetice în perpetuă mișcare.

Atunci când fiziologia se duce de râpă, energia pozitivă a stării dumneavoastră se duce și ea de râpă, și invers. Fiziologia este, prin urmare, „levierul" schimbărilor emoționale. De fapt, este imposibilă resimțirea unei emoții fără operarea unei transformări fiziologice corespunzătoare. La fel, este imposibilă operarea unei schimbări fiziologice fără producerea unei schimbări corespunzătoare a stării. Există două moduri de schimbare a stării: fie prin modificarea reprezentărilor interne, fie prin modificarea fiziologiei. Dacă, prin urmare, doriți să schimbați starea dumneavoastră într-o altă stare, ce aveți de făcut? Simplu! Să vă schimbați modul de a respira, postura, expresia feței, gesturile etc.

Atunci când începeți să vă simțiți obosit, există anumite măsuri fiziologice care pot fi luate pentru a continua să comunicați cu dumneavoastră înșivă: să ridicați umerii, să relaxați grupuri de mușchi importanți etc. Invers, puteți începe să vă simțiți obosit modificând reprezentarea dumneavoastră internă. Dacă vă puneți fiziologia în condițiile în care se găsește atunci când vă simțiți puternic, aceasta va modifica reprezentările dumneavoastră interne și ceea ce veți resimți în acel moment. Dacă nu încetați să vă spuneți că sunteți obosit, constituiți reprezentarea internă care vă face să fiți în continuare obosit. Dacă vă spuneți că aveți resursele necesare pentru a rămâne bine-dispus, dacă adoptați conștient această fiziologie, corpul dumneavoastră va face la fel. Schimbați-vă fiziologia, și vă veți schimba starea.

V-am vorbit pe scurt despre credințe și despre efectele lor asupra sănătății. Toate descoperirile actuale din știință întăresc această idee: boala și sănătatea, vitalitatea și depresia sunt deseori rodul deciziilor. Acestea nu sunt, în general, conștiente, dar sunt totuși decizii.

Nimeni nu își spune în mod conștient: „Aș prefera să fiu deprimat, mai curând decât fericit". Dar ce fac oamenii deprimați? Noi concepem depresia

ca pe o stare mintală, or această stare comportă un aspect fiziologic evident. Nu este greu de *văzut* că o persoană e deprimată. Persoanele deprimate își târăsc picioarele și merg cu ochii în pământ. (Ele exprimă într-un mod chinestezic sau printr-un discurs intern tot ceea ce le face să fie deprimate.) Au umerii gârboviți. Respiră repede și nu prea profund. Fac tot ceea ce trebuie pentru a-și pune corpul într-o stare fiziologică de deprimare. Hotărăsc ele să fie deprimate? Bineînțeles. Depresia este un efect și cere anumite imagini corporale, foarte precise, pentru a apărea.

Uimitor este că putem la fel de ușor să creăm efectul numit „bună-dispoziție", modificându-ne fiziologia în unele privințe bine determinate. Căci, în fond, ce sunt emoțiile? Sunt o conjuncție și o configurație complexă ale unor stări fiziologice. Fără să schimb nimic din reprezentările sale interne, pot modifica starea oricărei persoane deprimate în câteva secunde. Nu este necesar să cunoașteți imaginile pe care și le formează în minte o persoană deprimată. Modificați-i fiziologia, și hop! îi veți modifica starea.

Dacă stați drept, dacă vă îndreptați umerii, dacă respirați profund din piept, dacă ridicați ochii – și dacă intrați într-o stare fiziologică fecundă –, nu puteți fi deprimat. Încercați chiar dumneavoastră. Stați în picioare, cu spatele drept, cu pieptul înainte, respirați profund, ridicați ochii, mișcați-vă corpul și vedeți dacă vă simțiți deprimat în această postură. Vă veți da seama că este aproape imposibil. Mintea dumneavoastră primește de la corp un mesaj care îi ordonă să fie bine-dispusă și trează. Și așa și devine.

Atunci când unii oameni vin să mă vadă și-mi spun că nu reușesc să facă un lucru sau altul, le spun: „Acționați ca și cum ați putea". În general, ei îmi răspund: „Nu știu cum să fac asta". Și atunci le spun: „Procedați ca și cum ați ști. Stați cum ați sta dacă ați ști cum să faceți. Respirați așa cum ați respira atunci, luați expresia pe care ați avea-o atunci". În momentul în care stau, respiră etc. așa cum trebuie, resimt imediat sentimentul că sunt capabili de acel lucru. Aceasta merge întotdeauna din cauza extraordinarului „levier" reprezentat de capacitatea de adaptare a fiziologiei la o situație. Putem întotdeauna să-i ajutăm pe oameni să facă lucrurile de care nu se cred în stare, ajutându-i să-și modifice starea fiziologică.

Gândiți-vă la un lucru de care nu vă credeți în stare, dar pe care v-ar plăcea să-l faceți. Care ar fi ținuta dumneavoastră dacă ați face acest lucru? Cum ați vorbi? Cum ați respira? Puneți-vă acum în starea fiziologică în care v-ați afla dacă ați ști că sunteți capabil de acel lucru. Faceți astfel încât întreg corpul dumneavoastră să vă trimită același mesaj, iar statura, respirația și chipul dumneavoastră să reflecte starea fiziologică în care v-ați afla dacă ați putea să-l faceți. Observați acum diferența dintre această stare și cea în care vă aflați mai înainte. Dacă mențineți starea fiziologică adecvată, vă simțiți „ca și cum" ați fi capabil să faceți lucrul de care vă credeați incapabil.

La fel se întâmplă în cazul mersului pe foc. Atunci când unele persoane ajung în fața stratului de tăciuni, sunt într-o stare de deplină încredere și de disponibilitate, datorită combinării unor reprezentări interne și unei fiziologii adecvate. Așadar, ele pot traversa stratul de tăciuni cu pași mari, fără să se ardă. Alte persoane, în schimb, sunt cuprinse de panică în ultimul moment. Ele și-au modificat reprezentările interne despre ceea ce urma să se petreacă și își imaginează cel mai rău scenariu cu putință. Sau căldura cărbunilor încinși le scoate din starea lor de încredere în momentul în care se apropie de stratul de tăciuni. Dintr-o dată, corpul începe să le tremure de frică, sau încep să hohotească de plâns, sau se crispează, cu mușchii tensionați, sau au alte reacții fiziologice diverse. Pentru a-i ajuta să-și depășească frica într-o clipă și să acționeze, în ciuda imposibilității lor aparente, n-am decât un lucru de făcut: să le modific starea. Căci, nu uitați, orice comportament uman este rezultatul stării în care se află acel om. Atunci când ne simțim viguroși și plini de resurse, suntem capabili să încercăm lucruri pe care nu le-am încerca niciodată dacă ne-am simți slăbiți, obosiți, sau dacă ne-ar fi frică. Mersul pe foc nu oferă deci numai o lecție intelectuală celor care îl practică, ci reprezintă și o experiență de schimbare instantanee a stării și a comportamentului, care îi ajută să acționeze, orice ar fi putut gândi sau resimți înainte.

Cum procedez cu un individ care tremură, care plânge, care se crispează, sau care urlă la marginea stratului de tăciuni? Prima soluție constă în modificarea reprezentărilor sale interne. Îl fac să se gândească la ceea ce va resimți după ce a traversat stratul de tăciuni fără să se ardă. Această modificare a reprezentării sale îi va influența fiziologia. În trei sau patru secunde, se va afla din nou într-o stare fecundă – îi veți vedea respirația și expresia feței schimbându-se. Îi spun atunci să meargă mai departe, și chiar și acela care se simțea paralizat de frică, mai devreme cu câteva secunde, merge acum pe tăciuni cu un pas hotărât și exultă când ajunge de partea cealaltă. Unii, totuși, au uneori niște imagini interne precise ale unor arsuri sau ale unei căderi, imagini care sunt mai puternice decât reprezentările corespunzătoare capacității lor de a traversa fără să se ardă. Trebuie să-i fac să-și schimbe submodalitățile – și asta cere timp.

A doua soluție – care este mai eficace, în cazul în care subiectul este complet cuprins de panică în fața cărbunilor încinși – constă în modificarea fiziologiei sale. Căci, de fapt, dacă își modifică reprezentările interne, sistemul său nervos trebuie să îi ordone corpului să-și schimbe postura, ritmul respirației etc. În loc de aceasta, de ce să nu merg direct la sursă – să trec peste celelalte circuite de comunicare –, și să îi modific direct fiziologia? Îi cer deci individului care plânge să ridice ochii. Făcând aceasta, el accede

la partea vizuală, și nu la cea chinestezică, a sistemului său nervos. Aproape imediat, se oprește din plâns. Încercați și dumneavoastră: atunci când plângeți, ridicați ochii, scoateți pieptul în față și puneți-vă astfel într-o stare vizuală. Senzațiile dumneavoastră se vor schimba aproape instantaneu. Puteți face aceasta și cu copiii dumneavoastră. Atunci când s-au lovit, cereți-le să privească în sus; plânsetele și durerea vor înceta imediat, sau, cel puțin, se vor diminua în mod considerabil. Îi cer uneori subiectului să stea așa cum ar face-o dacă ar fi complet sigur pe el și dacă ar ști că va reuși să traverseze tăciunii fără să se ardă, să respire așa cum ar respira atunci și să vorbească pe tonul cuiva care e pe deplin încrezător în sine. Creierul primește atunci un nou mesaj cu privire la ceea ce trebuie să resimtă această persoană, și, în starea care rezultă de aici, subiectul care era complet paralizat de frică, mai devreme cu câteva secunde, poate acționa în conformitate cu obiectivele sale.

Aceeași tehnică poate fi utilizată de fiecare dată când nu ne simțim în stare să facem un lucru – să abordăm un bărbat sau o femeie, să vorbim cu patronul etc. Putem să ne modificăm starea și să găsim puterea de a acționa fie modificând imaginile noastre și dialogul nostru interior, fie schimbându-ne ținuta, modul de a respira și tonul vocii. Idealul constă în schimbarea totodată a fiziologiei și a intonației. Imediat ce am făcut aceasta, ne simțim plini de resurse și capabili de a acționa.

Același lucru este valabil și în cazul antrenamentului fizic. Dacă lucrați din greu, dacă vă trageți răsuflarea adesea și dacă nu încetați să vă spuneți că sunteți obosit și că deja ați alergat prea mult, veți crea starea fiziologică – vă veți așeza și veți gâfâi – ce corespunde acestui mesaj. Dacă, în schimb, chiar gâfâind, vă țineți drept și restabiliți un ritm respiratoriu normal, vă veți reveni în câteva clipe.

Procesele biochimice și electrice din corpul nostru, care ne transformă stările și, deci, comportamentele, atunci când acționăm asupra reprezentărilor noastre interne și asupra fiziologiei noastre, ne afectează, de asemenea, în mod direct, sănătatea. Niște studii au arătat că, atunci când un subiect este deprimat, sistemul său imunitar se șubrezește – proporția de globule albe în sânge scade. Ați văzut vreodată clișeul Kirlian al unui om? Este vorba despre reprezentarea nivelului bioenergetic al corpului său. Acesta se schimbă considerabil, după variațiile stării sau ale dispoziției lui. Datorită legăturii dintre corp și spirit, în stările de tensiune întreg câmpul nostru electric se modifică, și ne face capabili de lucruri altfel imposibile. Toată experiența mea și toate lecturile mele mi-au confirmat că trupul nostru prezintă mult mai puține limite – totodată pozitive și negative – decât am fost noi învățați să credem.

Doctorul Herbert Benson, care a scris mult despre legăturile corp/spirit, relatează anumite istorii surprinzătoare despre puterea practicilor magice în diferite regiuni ale lumii. Într-un trib de aborigeni australieni, vrăjitorii utilizează o tehnică numită „găurirea osului". Ea constă în aruncarea unei vrăji atât de puternice, încât victimele știu cu certitudine că vor suferi de niște boli cumplite și că, probabil, vor muri. Iată descrierea pe care o oferă Benson unui caz apărut în 1925:

„Omul care își dă seama că un dușman e pe cale să-i «găurească osul» îți stârnește mila când îl vezi. Stă în picioare, înspăimântat, cu ochii pironiți asupra «găuritorului» nefast, și ridică mâinile ca pentru a se apăra de fluxul mortal despre care își imaginează că îi este injectat în corp. Are obrajii goliți de sânge și ochii sticloși, iar chipul său este oribil schimonosit... Încearcă să țipe, dar, în general, sunetul i se oprește în gât, și nu se vede decât spuma pe care o are la gură. Corpul începe să-i tremure și mușchii i se crispează involuntar. Se îndoaie înapoi, cade pe pământ și, după foarte puțin timp, pare leșinat; dar la puțin timp după aceea se contorsionează ca și cum ar fi intrat într-o agonie mortală și, acoperindu-și fața cu mâinile, începe să geamă... Iar moartea intervine atunci într-un timp relativ scurt".

Nu știu ce credeți despre asta, dar este una dintre descrierile cele mai cumplite pe care le-am citit eu vreodată. Nu cred că v-aș cere s-o imitați. Dar este, de asemenea, unul dintre exemplele cele mai grăitoare cu privire la puterea incredibilă a fiziologiei și a credinței. În termeni raționali, nu i se făcea nimic acelui om, absolut nimic. Dar puterea propriei sale credințe și forța propriei sale fiziologii au dat naștere unei forțe negative cumplit de puternice, care l-a distrus complet.

Se limitează acest comportament la societățile așa-zise primitive? Bineînțeles că nu. Același fenomen se produce în preajma noastră în fiecare zi. Benson semnalează că doctorul George Engel, de la Centrul de medicină al Universității Rochester, a alcătuit un dosar gros cu faptele diverse din lumea întreagă privind morțile subite survenite în circumstanțe neașteptate. În fiecare dintre aceste cazuri, nu intervenise nici un element exterior. Vina o purtau propriile reprezentări interne negative ale victimei. Ceva făcuse ca ea să se simtă neputincioasă, dezorientată și singură. Rezultatul era aproape același ca în ritul aborigen.

Se pare că cercetarea și cronica anecdotică au pus mai mult accentul pe latura distructivă a legăturii corp/spirit, decât pe aspectul său folositor. Auzim întotdeauna vorbindu-se despre efectele cumplite ale stresului sau despre cazurile unor indivizi care-și pierduseră voința de a trăi după moartea unei ființe dragi. Se pare că noi toți știm că emoțiile și stările negative ne pot ucide literalmente. Dar auzim mult mai puțin vorbindu-se despre cazurile în care stările pozitive ne pot vindeca.

Una dintre cele mai celebre istorii care se relatează cu privire la acest subiect este cea a lui Norman Cousins. În *Dorința de vindecare*, el descrie cum a reușit să se vindece, în mod miraculos, de o boală îndelungată și deprimantă, cu ajutorul râsului. Râsul a fost instrumentul folosit de Cousins pentru a-și mobiliza dorința de a trăi. Tratamentul său consta, într-adevăr, în a-și petrece cea mai mare parte a timpului văzând filme, emisiuni televizate și citind cărți care îl făceau să râdă. Acest lucru i-a modificat, evident, reprezentările interne și i-a transformat radical fiziologia – și deci mesajele trimise sistemului său nervos. Au rezultat de aici schimbări imediate: a început să doarmă mai bine, durerea s-a diminuat și starea sa generală s-a ameliorat.

A ajuns să se vindece complet, în vreme ce unul dintre medicii săi îi spusese, la început, că avea o șansă din cinci sute să-și revină. Cousins a tras concluzia următoare: „Am învățat să nu mai subestimez niciodată capacitățile de regenerare pe care le au spiritul și corpul uman – chiar și atunci când perspectivele par dintre cele mai sumbre. Această forță este, poate, lucrul pe care îl înțelegem cel mai puțin pe lume".

Niște cercetări foarte interesante, ale căror rezultate încep să fie publicate, vor permite, poate, să se vadă într-o altă lumină experiențele asemănătoare cu cea a lui Cousins. Aceste lucrări studiază efectul expresiilor noastre faciale asupra senzațiilor noastre și ajung la concluzia că nu râdem mai ales pentru că ne simțim bine sau pentru că suntem într-o bună dispoziție. Mai curând zâmbetul și râsul sunt cele care declanșează niște procese biologice care, de fapt, ne fac să ne simțim bine. Ele măresc irigația creierului și, modificând proporția de oxigen, ridică nivelul de stimulare al neuroemițătorilor. Același fenomen se produce cu celelalte expresii ale feței. Dați-i chipului dumneavoastră expresia de frică sau de pericol, de dezgust sau de surprindere, și exact asta veți resimți.

Mușchii feței sunt în număr de circa optzeci și acționează ca niște foraibăre, fie pentru a menține constantă irigația sangvină a creierului atunci când corpul este supus unor schimbări bruște, fie pentru a o modifica și, deci, pentru a modifica, într-o anumită măsură, funcționarea creierului. Într-un articol remarcabil scris în 1907, medicul francez Israël Waynbaum preciza deja că expresiile faciale modificau, într-adevăr, senzațiile. Astăzi, alți cercetători descoperă din nou același lucru. Așa cum a declarat doctorul Paul Ekman, profesor de psihiatrie la Universitatea California din San Francisco, în *Los Angeles Times* (5 iunie 1985): „Știm că, dacă resimțim o emoție, ea ni se citește pe față. Dar am constatat că aceasta funcționează și în sens invers. Devenim la fel cu ceea ce ne înscriem pe chip... Dacă râdem de durere, n-o mai resimțim în noi. Dacă pe fața noastră e zugrăvită suferința,

o resimțim în noi". De fapt, spune Ekman, același principiu e folosit în mod regulat pentru a înșela detectorul de minciuni. Oamenii care își creează o stare fiziologică de încredere, chiar dacă spun minciuni sfruntate, fac mașina să creadă că spun adevărul.

Corpul nostru este grădina noastră, voința – grădinarul ei.

Shakespeare

Toate acestea corespund perfect cu ceea ce specialiștii PNL și eu însumi îi învățăm pe oameni de ani de zile. S-ar spune acum că, în sfârșit, comunitatea științifică este pe cale de a confirma lucrurile a căror eficacitate am constatat-o noi. Ei vor confirma multe alte lucruri, fără îndoială, în anii următori. Dar dumneavoastră n-aveți nevoie să așteptați ca un cercetător să apară și să le confirme. Puteți să le folosiți imediat și să ajungeți la rezultatele pe care le urmăriți.

Se învață atâtea lucruri astăzi despre corelațiile corp/spirit, încât, după unii, îngrijirea corpului rezolvă toate problemele. Dacă trupul dumneavoastră funcționează la perfecție, creierul dumneavoastră va funcționa și el mai eficient. Cu cât vă folosiți mai bine corpul, cu atât va funcționa mai bine creierul dumneavoastră. Acesta e fundamentul operei lui Moshe Feldenkrais[1]. Feldenkrais utilizează mișcarea pentru a-i învăța pe oameni să gândească și să trăiască. El a descoperit că acționând numai la nivelul chinestezic putem schimba imaginea pe care o avem despre noi, starea în care ne aflăm și funcționarea generală a creierului nostru. El afirmă că, de fapt, calitatea vieții ține de calitatea mișcărilor noastre. Opera sa e plină de informații despre posibilitățile de transformare ale oamenilor pe care le oferă anumite modificări fiziologice bine determinate.

Coerența este un important corolar al fiziologiei. Dacă vă comunic ceea ce eu cred că este un mesaj pozitiv, însă vocea mea este înceată și ezitantă, iar limbajul meu corporal – dislocat și decentrat, sunt incoerent. Incoerența mă împiedică să fiu tot ce aș putea să fiu, să fac tot ceea ce aș putea să fac și să intru în stări fecunde. Trimiterea unor mesaje contradictorii este un mod inconștient de a te strofoca degeaba.

Fără îndoială, vi s-a întâmplat să nu credeți pe cineva fără să știți prea bine de ce. Ceea ce spunea interlocutorul dumneavoastră avea sens, dar

1. *La conscience du corps (Conștiința corpului)*, col. „Réponses", ed. R. Laffont; și, în curs de apariție, *La Puissance du moi (Puterea eului)*, de același autor, în aceeași colecție.

totuși nu prea erați convins. Inconștientul dumneavoastră sesizase ceva care-i scăpase conștientului. De exemplu, atunci când puneați o întrebare, interlocutorul dumneavoastră răspundea „da", și în același moment dădea încet din cap, poate, în semn că „nu". Sau vă spunea: „Mă ocup de asta", dar în același timp umerii îi erau gârboviți, privirea lăsată în jos și respirația accelerată – indicații care îi semnalau inconștientului dumneavoastră ceea ce vroia să spună, de fapt: „Nu pot să mă ocup de asta". O parte din el însuși vroia să facă ceea ce îi cereați, și cealaltă, nu. O parte din el însuși era încrezătoare, și cealaltă, nu. Incoerența sa îl trădase. Încerca să meargă în două direcții în același timp. Exprima ceva prin intermediul cuvintelor și altceva prin intermediul corpului.

Știm toți care sunt urmările atunci când o parte din noi însine dorește într-adevăr un lucru, însă cealaltă pare să vrea să ne oprească. Coerența și puterea sunt sinonime. Indivizii care reușesc sunt cei care știu să-și mobilizeze toate resursele, mintale și fizice, pentru atingerea unui obiectiv. Opriți-vă din citit pentru o clipă și gândiți-vă la cele mai coerente trei persoane pe care le cunoașteți. Gândiți-vă acum la cele mai incoerente trei persoane pe care le cunoașteți. Ce le diferențiază? Ce efect au persoanele coerente asupra celorlalți, în comparație cu persoanele incoerente?

Dezvoltarea coerenței este unul dintre mijloacele esențiale de dobândire a puterii personale. Atunci când comunic, sunt grandilocvent – prin cuvintele mele, prin vocea mea, prin răsuflarea mea, prin întregul meu corp. Atunci când corpul și cuvintele mele spun același lucru, trimit semnale clare minții mele cu privire la ceea ce vreau să obțin. Iar mintea mea reacționează în consecință.

Dacă vă spuneți: „Ah, da, în sfârșit, mi se pare că e ceea ce ar trebui să fac", iar fiziologia dumneavoastră este lipsită de forță și nehotărâtă, ce mesaj primește creierul dumneavoastră? Este ca și cum ați încerca să vă uitați la televizor atunci când îi filează o lampă. Reușiți cu greu să distingeți ceva. La fel se petrec lucrurile în creier: dacă semnalele pe care i le transmite corpul sunt slabe sau contradictorii, creierul nu are o idee exactă despre ceea ce trebuie să facă. Este ca un soldat care pleacă la luptă alături de un ofițer care spune: „Ah, ar trebui poate să încercăm asta; nu știu dacă o să meargă, dar, lasă, o să vedem la fața locului". În ce stare îl pune pe soldat acest discurs?

Dacă spuneți: „Vreau neapărat să fac asta", iar corpul dumneavoastră este la unison, o veți face. Starea de coerență este deci o stare pe care noi toți trebuie s-o urmărim, și măsura cea mai importantă pe care o puteți lua este să aveți grijă să fiți ferm din punct de vedere fizic, hotărât și în armonie cu mintea dumneavoastră.

Sunteți, în prezent, într-o stare de coerență? Dacă nu, creați-o. Câte ore pe zi sunteți într-o stare de coerență? Puteți s-o faceți mai des? Începeți de astăzi. Opriți-vă o clipă și gândiți-vă la cinci persoane care sunt puternice din punct de vedere fiziologic și pe care ați vrea să le imitați. Prin ce diferă fiziologia lor de a dumneavoastră? Cum se așază acești oameni? Cum stau în picioare? Cum merg? Care sunt expresiile feței și gesturile lor esențiale? Încercați să vă așezați așa cum se așază ei. Luați aceleași expresii ale feței. Și vedeți cum vă simțiți.

În timpul seminariilor noastre, le cerem unor persoane să imite fiziologia altor persoane, și ele constată că ajung la o stare identică și că resimt aceleași senzații. Încercați deci să faceți exercițiul următor. Veți avea nevoie de încă cineva. Cereți-i să-și amintească ceva deosebit de marcant și, fără să vă spună nimic despre asta, să intre profund în starea respectivă. Imitați modul în care stă jos, poziția picioarelor sale. Copiați poziția brațelor și a mâinilor. Copiați tensiunea pe care o observați pe chipul și în corpul său. Copiați poziția capului și toate mișcările ochilor, gâtului și picioarelor sale. Imitați expresia gurii, modul în care e întinsă pielea sa, ritmul respirației sale. Încercați să intrați în aceeași stare fiziologică ca și ea. Dacă faceți aceasta cu exactitate, trebuie să reușiți. Reproducându-i fiziologia, veți trimite creierului dumneavoastră aceleași semnale pe care le trimite ea creierului său. Veți resimți deci sentimente analoage sau identice. Deseori, veți vedea versiunea dumneavoastră despre imaginile sale mintale și veți avea versiunea dumneavoastră despre gândurile sale.

După aceasta, notați în două cuvinte starea în care vă aflați, adică ceea ce resimțiți imitându-vă interlocutorul. Apoi comparați această stare cu ceea ce resimțea el. În 80-90% dintre cazuri, veți fi folosit aceleași cuvinte ca și el pentru a vă descrie starea. În seminariile mele, mulți oameni reușesc să vadă astfel ceea ce vede interlocutorul lor. Descriu exact locul la care se gândea acesta sau identifică individul pe care și-l reprezentase mintal acesta. Precizia unor detalii sfidează explicațiile raționale. Este aproape ca o experiență parapsihologică – doar că n-a existat nici o formare preparatorie. Nu facem nimic altceva decât să-i trimitem creierului aceleași mesaje ca și cel pe care tocmai îl imităm.

Știu că asta pare greu de crezut, dar cei care au urmat seminariile mele au putut verifica faptul că se ajunge la acest lucru după doar cinci minute de antrenament. Nu vă pot garanta că o să reușiți de prima dată, dar, dacă sunteți întotdeauna pe-aproape, vă veți regăsi în aceeași stare, de furie, de durere sau de tristețe, de bucurie sau de bună-dispoziție, ca și modelul dumneavoastră. Totuși, nu veți fi schimbat cu el nici un cuvânt despre starea în care a intrat.

Unele cercetări recente au confirmat această experiență. După un articol din revista *Omni*, doi cercetători ar fi descoperit că cuvintele corespund unor semnale electrice în creier. Donald York, neurofiziolog la Centrul de medicină al Universității Missouri, și Tom Jenson, specialist în patologia cuvântului, au descoperit că semnalul este același de la o persoană la alta. În cursul unei experiențe, ei au reușit chiar să identifice suite de unde identice la persoane care vorbeau limbi diferite. Deja au pus la punct calculatoare care știu să recunoască aceste unde cerebrale, și care pot deci să traducă cuvintele pe care le are o persoană în minte, înainte chiar să le fi rostit! Aceste calculatoare pot efectiv să citească gândurile cuiva, într-un mod foarte asemănător cu cel pe care-l folosim atunci când copiem cu exactitate fiziologia cuiva.

Anumite trăsături fiziologice excepționale – o privire, un ton al vocii, gesturi particulare – se întâlnesc la persoanele foarte puternice, cum ar fi John Kennedy, Martin Luther King sau Franklin Roosevelt. Dacă imitați fiziologia lor deosebită, intrați în legătură cu aceleași părți fecunde ale creierului și începeți să tratați informația așa cum o făceau ei. Veți simți literalmente ceea ce resimțeau ei. Ca și respirația, gesturile și tonul vocii sunt factori esențiali pentru crearea unei stări; cu siguranță, fotografiile acestor personaje nu vă vor furniza atâtea informații exacte câte ar fi de dorit. Idealul ar fi să dispuneți de un film sau de o casetă video. În lipsă, totuși, încercați pentru o clipă să copiați numai posturile lor, expresiile de pe chipul lor și gesturile lor, cât mai fidel posibil. Veți începe să resimțiți aceleași impresii. Dacă vă amintiți tonul vocii lor, puteți, de asemenea, să spuneți câteva cuvinte pe același ton.

Veți observa și nivelul de coerență pe care îl aveau în comun aceste persoane. Fiziologia lor emitea un mesaj unic, și nu mai multe mesaje contradictorii. Dacă sunteți incoerent atunci când le copiați fiziologia, nu veți resimți ceea ce resimțeau ei, pentru că nu trimiteți aceleași mesaje creierului dumneavoastră. Dacă, de exemplu, în momentul în care îi imitați, vă spuneți: „Sunt ridicol", nu veți putea să obțineți toate beneficiile din imitația dumneavoastră. Căci corpul dumneavoastră va spune ceva, iar mintea dumneavoastră, altceva. Puterea provine din emiterea unui mesaj coerent.

Dacă reușiți să vă procurați o înregistrare cu Martin Luther King, antrenați-vă să vorbiți așa cum vorbea el: reproducându-i tonul, vocea, debitul verbal, veți resimți, fără îndoială, un sentiment de putere pe care nu l-ați mai resimțit niciodată înainte. Unul dintre marele avantaje ale faptului că puteți citi o carte scrisă de cineva ca John Kennedy, Benjamin Franklin sau Albert Einstein este că aceasta vă creează o stare asemănătoare cu a lor. Începeți să gândiți ca autorul, să creați același tip de reprezentări interne. Dar, imi-

tându-le fiziologia, puteți să resimțiți aceleași lucruri în trupul dumneavoastră, și chiar să vă comportați ca ei.

V-ar plăcea să captați imediat mai multă din puterea dumneavoastră interioară? Încercați în mod conștient să imitați fiziologia unor persoane pe care le respectați sau pe care le admirați. Veți începe atunci să creați aceleași stări ca și ele. Este deseori posibil să trăiți exact această experiență. Nu veți încerca, evident, să imitați fiziologia unei persoane deprimate. Veți imita persoane care sunt într-o stare puternică, fecundă, căci imitarea lor vă va permite să accedeți la anumite părți din creierul dumneavoastră pe care, poate, nu le-ați folosit niciodată eficient mai înainte.

În cursul unui seminar, am întâlnit un tânăr pe care nu reușeam să-l „citesc". Era în starea fiziologică cea mai puțin fecundă pe care o văzusem vreodată și nu reușeam să-l aduc într-o stare mai constructivă. Am aflat mai apoi că o parte din creierul lui fusese distrusă într-un accident de mașină. Dar am reușit să obțin de la el să procedeze „ca și cum" – să mă imite și să intre într-o stare fiziologică în care nu știa că poate să ajungă. Și, atunci când m-a imitat, creierul său a început să funcționeze într-un mod pe de-a-ntregul nou. La sfârșitul seminarului, de-abia îl recunoșteai. Se comporta cu totul altfel. Mimând fiziologia altcuiva, descoperise noi posibilități de gândire și de acțiune, noi emoții.

Dacă ați decide să imitați sistemul de credințe, sintaxa mintală și fiziologia unui atlet de clasă internațională, asta înseamnă că ați deveni capabil să alergați 1.000 de metri în mai puțin de două minute, la puțin timp după aceea? Nu, bineînțeles că nu. Nu vă puteți imita exact modelul, pentru că nu v-ați antrenat ca el să trimiteți sistematic anumite mesaje sistemului dumneavoastră nervos. Anumite strategii necesită un nivel de dezvoltare fiziologică sau o programare pe care încă nu o aveți. N-aveți decât să imitați cel mai mare cofetar din lume: dacă încercați să-i folosiți rețeta cu un cuptor care nu urcă decât până la 225 de grade, pe când al lui urcă până la 425, nu veți produce aceleași efecte. În schimb, datorită rețetei sale, puteți să vă ameliorați rezultatele chiar și la cuptorul de care dispuneți. Și, dacă imitați modul în care a reușit să mărească puterea cuptorului său, de-a lungul anilor, veți putea obține același rezultat, cu condiția să fiți gata să plătiți prețul pentru asta. Pentru a mări capacitățile dumneavoastră, va trebui, poate, să consacrați ceva timp pentru a crește puterea cuptorului dumneavoastră. Este o chestiune pe care o vom aborda în capitolul următor.

A acorda atenție fiziologiei creează noi opțiuni. De ce unele persoane absorb droguri, consumă alcool, fumează, mănâncă prea mult? Nu sunt acestea niște tentative indirecte de a-și modifica starea, schimbându-și fiziologia? Acest capitol v-a furnizat mijlocul direct de a vă modifica rapid starea.

Respirând, mișcându-vă corpul sau mușchii feței după o nouă schemă, vă puteți schimba imediat starea. Aceasta va produce aceleași rezultate ca și hrana, alcoolul sau drogurile, fără efecte secundare nocive, fizice sau mintale. Nu uitați: în orice buclă cibernetică, individul care are mai multe opțiuni e stăpân pe situație. Aspectul critic al oricărui aparat este flexibilitatea sa la folosire. Toate lucrurile fiind egale, de altfel, sistemul cel mai flexibil oferă mai multe posibilități de a dirija alte aspecte ale sistemului. Indivizii care posedă cele mai multe opțiuni sunt cei care decid. A imita înseamnă a crea posibilități. Și nu există pentru aceasta mijloc mai rapid, nici mai dinamic, decât fiziologia.

Data viitoare când veți întâlni un individ cu o reușită strălucită, o persoană pe care o admirați și pe care o respectați, copiați-i gesturile și vedeți care va fi rezultatul, observați schimbările din schemele dumneavoastră de gândire. Încercați. Faceți aceasta ca și cum v-ați juca.

Să vedem acum un alt aspect al fiziologiei: hrana pe care o absorbim, modul nostru de a respira și celelalte elemente pe care i le furnizăm organismului nostru ca să funcționeze. Toate acestea constituie...

10.

ENERGIA: CARBURANTUL PERFECȚIUNII

Sănătatea ființelor este într-adevăr fundamentul pe care se sprijină întreaga lor fericire și întreaga lor putere.

Benjamin Disraeli

Am văzut că fiziologia este calea spre perfecțiune. Unul dintre mijloacele de a ne modifica fiziologia constă în utilizarea sistemului nostru muscular. Dar toate lucrurile despre care vorbesc aici depind și de o funcționare biochimică sănătoasă. Să plecăm de la presupoziția că vă îngrijiți și că vă hrăniți corpul, și nu că-l sufocați și că-l înveninați. Să examinăm în acest capitol fundamentul fiziologiei: ceea ce mâncăm și ceea ce bem și obișnuințele noastre respiratorii.

Numesc energia „carburantul perfecțiunii". Puteți să petreceți zile în șir modificându-vă reprezentările interne: dacă funcționarea dumneavoastră biochimică este dereglată, creierul dumneavoastră va crea reprezentări deformate. Aceasta va perturba întregul sistem. În realitate, este foarte puțin probabil să vă fie de ajuns doar dorința de a folosi tot ceea ce veți fi învățat până acum. Chiar și la volanul celei mai frumoase mașini de curse din lume, dacă îi faceți plinul cu bere, nu veți înainta. Degeaba veți avea o mașină în bună stare și carburantul potrivit, dacă sistemul de aprindere este defect, nu veți obține cele mai bune performanțe. Obiectivul acestui capitol este să vă ofere câteva noțiuni despre energie și despre mijloacele de a realiza performanțe maxime. Cu cât nivelul energetic este mai ridicat, cu atât corpul dumneavoastră va fi mai eficient. Și, cu cât corpul dumneavoastră va fi mai eficient, cu atât vă veți simți mai bine și cu atât vă veți utiliza mai bine talentele pentru a obține rezultate remarcabile.

Sunt mai îndreptățit decât oricine să cunosc importanța energiei și miracolele pe care le poate realiza. Aveam, așa cum am mai spus, 134 de kilograme. Acum am, la 1,98 m, 119 kilograme. Mai înainte, nu prea căutam toate mijloacele de a face din viața mea o reușită. Condiția mea fiziologică nu contribuia la obținerea unor rezultate extraordinare. Ceea ce puteam să învăț, să fac, să creez era secundar în raport cu ce puteam să mănânc sau

să văd la televizor. Dar într-o zi m-am hotărât că mă săturasem să trăiesc astfel, deci am început să studiez mijloacele de a fi foarte sănătos, și atunci am început și să imit oameni care reușiseră să facă asta.

Domeniul alimentației este totuși atât de contradictoriu, încât nu știam de unde să încep. Citeam o carte care spunea că făcând asta sau ailaltă voi trăi o veșnicie. Eram cuprins de entuziasm... până când citeam o altă carte, care afirma că, făcând întocmai toate acele lucruri, îmi puneam viața în pericol, și că trebuia, din contră, să fac asta sau ailaltă. Și, bineînțeles, a treia carte le contrazicea pe primele două. Autorii erau, toți, doctori în medicină, dar nu reușeau să se pună de acord nici măcar în privința principiilor de bază.

Or, eu nu vroiam referințe, ci rezultate. Am căutat deci oameni care obținuseră rezultate pentru corpul lor, oameni care erau sănătoși tun, care radiau de sănătate. M-am informat în privința metodelor lor și le-am pus în practică. Am adunat tot ceea ce învățasem într-o serie de rezoluții, de principii personale, și am pus la cale un program de șaizeci de zile pentru o viață sănătoasă. Am urmat aceste principii zi de zi și am pierdut cincisprezece kilograme în ceva mai puțin de treizeci de zile. Dar, lucru și mai important, am găsit un mijloc de a trăi fără constrângeri și fără să fiu obsedat de un regim – un mijloc care respecta modul de funcționare al corpului meu.

Intenționez să vă aduc la cunoștință principiile după care trăiesc de cinci ani deja. Dar, înainte de asta, vreau să ilustrez printr-un exemplu transformările pe care le-au operat aceste principii asupra fiziologiei mele. Aveam nevoie de opt ore de somn. Îmi trebuiau, de asemenea, trei ceasuri ca să mă ridic din pat dimineața: unul care suna, unul cu radio și unul care aprindea lampa. Acum sunt în stare să anim un seminar o seară întreagă, să mă culc la unu sau la două dimineața și să mă trezesc după cinci sau șase ore de somn într-o formă uimitoare, plin de forță și de energie. Dacă sistemul meu circulator ar fi îmbâcsit, dacă nivelul meu energetic ar fi scăzut, aș ajunge să mă epuizez pentru a obține maximul dintr-o fiziologie limitată. În loc de asta, acționez plecând de la o fiziologie care îmi permite să-mi mobilizez toate resursele mintale și fizice.

Vă voi furniza șapte principii-cheie pentru a obține o fiziologie puternică, de nezdruncinat. Multe dintre cele pe care vi le voi spune riscă să repună în discuție niște idei în care ați crezut întotdeauna. Unele elemente vor contrazice, chiar, noțiunile pe care le aveți despre sănătate. Dar aceste șapte principii au funcționat în mod spectaculos în cazul meu și al oamenilor cu care am lucrat, ca și în cazul a mii de alte persoane care practică o știință a sănătății numită „igienă naturală". Gândiți-vă în mod serios: obișnuințele dumneavoastră din prezent sunt mijlocul cel mai eficient de a avea grijă de corpul dumneavoastră? Încercați deci să urmați aceste șapte principii timp de zece, douăzeci sau treizeci de zile, și apreciați-le valoarea după rezultatele

pe care le produc asupra corpului dumneavoastră, și nu după ce ați fost obișnuit să credeți. Încercați să înțelegeți cum funcționează corpul dumneavoastră, respectați-l, aveți grijă de el, și va avea și el grijă de dumneavoastră. Ați învățat să vă puneți creierul la treabă, trebuie acum să învățați să vă puneți corpul la treabă.

Să începem cu primul punct: puterea respirației. Sănătatea se bazează pe o bună circulație sangvină. Dacă aveți un sistem circulator sănătos, veți trăi mult și veți fi sănătos. Cine joacă rolul de buton de comandă pentru acest sistem? Respirația. Modul în care vă oxigenați corpul și, totodată, în care stimulați procesul electric al fiecărei celule.

Să examinăm mai îndeaproape cum funcționează corpul uman. Respirația nu reglează doar oxigenarea celulelor. Ea reglează și circulația lichidului limfatic, care conține globulele albe, globule care asigură protecția corpului nostru. Ce este sistemul limfatic? A fost comparat cu o rețea de epurare. Toate celulele sunt scăldate în limfă. Corpul nostru are în el de patru ori mai multă limfă decât sânge. Iată acum în ce mod funcționează sistemul limfatic. Sângele este propulsat de inimă, prin artere, până la vasele capilare, care sunt poroase. El aduce aici oxigenul și elementele nutritive, care sunt atunci împrăștiate în limfă. Celulele, care sunt în afinitate cu ceea ce au nevoie, iau oxigenul și elementele nutritive necesare sănătății lor, apoi evacuează toxinele, dintre care unele se întorc în capilare. Dar celulele și proteinele moarte, ca și toate celelalte materii toxice, trebuie să fie evacuate prin sistemul limfatic, care este activat prin respirația profundă.

Celulele depind în întregime de sistemul limfatic pentru a evacua materiile toxice voluminoase și lichidele al căror exces reduce cantitatea de oxigen disponibil. Limfa traversează ganglionii limfatici, unde celulele moarte și toate materiile toxice, cu excepția proteinelor din sânge, sunt neutralizate și distruse. Care este importanța sistemului limfatic? Ca să vă faceți o idee despre asta, este de ajuns să știți că, dacă acesta rămâne în întregime blocat timp de douăzeci și patru de ore, victima moare sub efectul proteinelor blocate și al excesului de lichid dimprejurul celulelor.

Sistemul sangvin dispune de o pompă: inima. Dar sistemul limfatic, nu. Singurele mijloace de a face limfa să circule sunt respirația și activitatea musculară. Pentru ca circulația sangvină și sistemele limfatic și imunitar să fie sănătoase, trebuie deci să respirați profund și să faceți mișcări care le stimulează. Prin urmare, vă dau un sfat: gândiți-vă de două ori atunci când vi se propune o „cură de sănătate" în care nu sunteți învățat, înainte de toate, să vă epurați organismul respirând eficient.

Doctorul Jack Shields, limfolog renumit din Santa Barbara, California, a realizat de curând un studiu interesant despre sistemul imunitar. El a instalat niște aparate fotografice în interiorul corpului unor subiecți, pentru

a vedea ce stimula curățarea sistemului limfatic. El a descoperit astfel că respirația diafragmatică profundă era mijlocul de stimulare cel mai eficient. Ea creează, într-adevăr, un vid care aspiră limfa în vasele limfatice și accelerează astfel viteza de evacuare a toxinelor. Ca să fim exacți, respirația profundă și exercițiul muscular pot mări viteza procesului până și de cincisprezece ori.

Dacă nu rețineți din acest capitol decât care este importanța respirației profunde, aceasta vă va permite deja să ridicați în mod considerabil nivelul igienei vieții dumneavoastră. Este, de altfel, motivul pentru care tehnicile de genul yoga atrag atât de mult atenția asupra respirației. Nu există nimic comparabil pentru epurarea rețelei noastre sangvine.

Dintre toate elementele necesare sănătății, oxigenul este elementul esențial. Dar care este, exact, importanța lui? Doctorul Otto Warburg, laureat al Premiului Nobel și director al Institutului de fiziologie celulară Max Planck, a studiat acțiunea oxigenului asupra celulelor. El a reușit astfel să transforme niște celule sănătoase în celule maligne, micșorând pur și simplu cantitatea de oxigen de care dispuneau. Cercetările sale erau continuate, în Statele Unite, de doctorul Harry Goldblatt. Acesta din urmă a descris în *Journal of Experimental Medicine* (1953) experiențele pe care le-a făcut pe o specie de șobolani la care nu se întâlniseră niciodată cazuri de excrescențe maligne. El a prelevat celule de la șobolani nou-născuți și le-a împărțit în trei grupe. Una dintre grupele de celule a fost pusă sub clopot de sticlă și a fost lipsită de oxigen pe parcursul unor perioade care puteau merge până la treizeci de minute în șir. Ca și doctorul Warburg, Goldblatt a descoperit că peste câteva săptămâni un mare număr dintre celule mureau, că mișcarea altora încetinea și că altele își schimbau structura, pentru a lua aspectul unor celule maligne. Celelalte două grupe de celule erau menținute sub clopote în care proporția concentrației de oxigen era ea însăși menținută în permanență la nivelul atmosferic.

După treizeci de zile, doctorul Goldblatt a injectat cele trei grupe de celule la trei grupe diferite de șobolani. După două săptămâni, atunci când celulele fuseseră reabsorbite de animale, nu s-a întâmplat nimic în două dintre grupele de cobai. În schimb, la *toți* șobolanii din cea de-a treia grupă – cei ale căror celule fuseseră momentan lipsite de oxigen –, au fost văzute apărând excrescențe maligne. Cobaii au fost din nou examinați, cu un an mai târziu, și s-a constatat că excrescențele maligne rămăseseră maligne și că celulele normale rămăseseră normale.

Cercetătorii au fost astfel determinați să creadă că lipsa de oxigen joacă un rol esențial în dezvoltarea celulelor canceroase și că afectează, fără îndoială, viața celulelor. Vom reține din această experiență că sănătatea noas-

tră este direct legată de calitatea vieții celulare. Oxigenarea organismului nostru pare să fie, prin urmare, o necesitate prioritară, și o respirație eficientă – un punct de plecare indispensabil pentru o stare bună de sănătate.

Problema este că majoritatea oamenilor nu știu să respire. Un american din trei are cancer. În schimb, în rândurile sportivilor americani, nu se descoperă decât un caz de cancer din șapte. De ce? Studiile pe care le-am descris mai sus ne furnizează o primă explicație: sportivii oferă sistemului lor circulator elementul său esențial, oxigenul. A doua explicație este că fac astfel încât sistemul lor imunitar să funcționeze la nivelul maxim, activând circulația limfatică.

Vă voi indica acum mijlocul cel mai eficient de a respira pentru a vă epura organismul. Trebuie să inspirați aerul pentru un timp, să vă țineți respirația pentru patru timpi și să expirați pentru doi timpi. Astfel, dacă ați inspirat patru secunde, vă veți ține răsuflarea șaisprezece secunde și veți expira pentru opt secunde. Respirația dumneavoastră va trebui să pornească din partea de jos a abdomenului și să acționeze ca un aspirator, pentru a vă debarasa de toate toxinele din sistemul dumneavoastră sangvin.

De ce aveți chef după ce ați făcut gimnastică? Vreți să vă așezați în fața unei mese bune, după ce ați alergat cinci kilometri? În principiu, nu. Și de ce asta? Pentru că, printr-o respirație sănătoasă, corpul obține deja ceea ce-i trebuie mai mult. Iată deci primul principiu de sănătate. De cel puțin trei ori pe zi, întrerupeți orice activitate și respirați de zece ori consecutiv în ritmul indicat mai sus: unu, patru, doi. De exemplu, pornind din abdomen, inspirați pe nas numărând până la șapte. Țineți-vă răsuflarea numărând până la douăzeci și opt. Apoi expirați încet, numărând până la paisprezece. Nu trebuie să vă forțați, ci să alegeți niște numere la care veți ajunge progresiv, pe măsură ce crește capacitatea dumneavoastră pulmonară. Pe baza a trei exerciții de acest fel pe zi, veți constata deja o ameliorare considerabilă a stării dumneavoastră de sănătate. Nici un aliment, nici o pastilă cu vitamine din lume nu va putea înlocui binefacerile unor exerciții respiratorii adecvate.

Exercițiile aerobice (adică în aer liber) cotidiene sunt și ele indispensabile pentru o respirație sănătoasă. Alergarea este un bun exercițiu, deși uneori este o sursă de tensiune. Înotul este excelent. Dar unul dintre cele mai bune exerciții aerobice practicabile pe orice timp sunt săriturile pe trampolină, care exercită o tensiune minimă asupra organismului.

Este important să practicați săriturile pe trampolină fără constrângeri inutile și să ajungeți progresiv la treizeci de minute de exercițiu, fără dureri și fără oboseală. Asigurați-vă că sunteți bine bazat înainte de a începe să alergați sau să săriți pe o trampolină. Dacă vă antrenați în mod convenabil, veți reuși să respirați profund și să continuați până când sunteți plin de transpirație. Există numeroase manuale cu privire la săritul pe trampolină, care

indică modul de a ne folosi de ea pentru a întări diferitele părți ale organismului. Încercați să consacrați puțin timp acestui exercițiu stimulant. Vă veți felicita pentru că ați făcut-o.

Înainte de a trece la al doilea principiu de sănătate, aș vrea să vă cer să faceți o listă cu tot ce a trecut pragul buzelor dumneavoastră în ultimele douăzeci și patru de ore: alimente, medicamente, vitamine, alcool, băuturi gazoase, țigări, apă... tot. Vom reveni la această listă peste un moment.

Al doilea principiu al sănătății este legea procentajului de apă conținut în alimente. 70% din suprafața Pământului este acoperită de apă. 80% din corpul dumneavoastră e alcătuit din apă. După părerea dumneavoastră, din ce ar trebui să fie alcătuită o mare parte din alimentația dumneavoastră? Vă las să răspundeți la această întrebare. De fapt, 70% din regimul dumneavoastră trebuie să fie alcătuit din alimente bogate în apă, adică din fructe, legume sau sucuri din fructe proaspete.

Nu spun că trebuie să beți apă. Unele persoane recomandă să se bea opt-douăsprezece pahare de apă pe zi, pentru „clătirea organismului". Știți că e o nebunie? Mai întâi, majoritatea tipurilor de apă pe care le bem nu sunt prea strălucite. Există șanse mari să conțină clor, fluor, săruri minerale și substanțe toxice. Băutul apei distilate este, în general, lucrul cel mai bun care se poate face. Dar, oricare ar fi tipul de apă pe care o beți, nu vă veți „clăti" organismul înecându-l. Cantitatea de apă pe care o absorbiți trebuie să vă fie dictată de sete.

În loc să încercați să vă clătiți organismul înecându-l cu apă, nu e nevoie decât să absorbiți alimente care sunt în mod natural bogate în apă. Nu există decât trei categorii de asemenea alimente pe planeta noastră: fructele, legumele și cerealele încolțite. Aceste alimente furnizează din plin această sursă de viață și acest agent de drenare care este apa. Atunci când ținem un regim sărac în alimente bogate în apă, o disfuncțiune a organismului este aproape garantată. Așa cum indică doctorul Alexander Bryce în lucrarea lui *The Laws of Life and Death (Legile vieții și ale morții)*: „Atunci când i se furnizează prea puțin lichid, sângele păstrează o greutate specifică mai ridicată și deșeurile otrăvite care provin din reînnoirea țesuturilor (a celulelor) nu sunt decât imperfect eliminate. Organismul este atunci otrăvit cu propriile sale dejecții, și nu exagerez spunând că aceasta se explică mai ales prin faptul că nu a fost furnizată o cantitate suficientă de lichid pentru a drena în soluție deșeurile pe care le fabrică celulele".

Regimul dumneavoastră trebuie întotdeauna, prin urmare, să dreneze, și nu să îngreuneze. Acumularea deșeurilor în organism favorizează boala. Pentru a lăsa fluxul sangvin și corpul cât mai libere posibil de deșeuri și de

materii toxice, putem limita ingerarea produselor alimentare și nonalimentare care obosesc organele de evacuare; putem astfel să-i furnizăm destulă apă organismului pentru a-l ajuta să dilueze și să elimine aceste deșeuri. Doctorul Bryce adaugă: „Nu există lichid cunoscut de chimiști care să fie capabil să dizolve la fel de multe substanțe solide ca și apa, care este, într-adevăr, cel mai bun solvent existent. Dacă, prin urmare, apa este furnizată în cantități suficiente, toate procesele nutriției sunt stimulate, pentru că efectul paralizant al deșeurilor toxice este anulat, datorită disoluției lor și eliminării lor prin rinichi, piele, intestine sau plămâni. Dacă, din contră, lăsăm aceste materii toxice să se acumuleze în organism, apar tot felul de boli".

De ce bolile cardiace sunt cele mai ucigătoare? De ce auzim vorbindu-se despre persoane care au căzut fulgerate pe un teren de tenis, la vârsta de patruzeci de ani? Deseori, pentru că și-au petrecut viața sufocându-și organismul. Amintiți-vă deci ceea ce urmează: calitatea vieții noastre depinde de calitatea vieții celulelor noastre. Un flux sangvin plin de deșeuri nu favorizează o viață celulară sănătoasă – nici o activitate biochimică care să ajute la a avea o viață afectivă echilibrată.

Doctorul Alexis Carrel, laureat al Premiului Nobel în 1912, apoi membru al Institutului Rockefeller, a încercat să demonstreze această teorie. El a prelevat țesut de la niște pui de găină (care, în condiții normale, cunosc o longevitate de unsprezece ani) și l-a menținut în viață indefinit, debarasându-l de propriile sale deșeuri și furnizându-i elementele nutritive de care avea nevoie. Acest țesut a fost menținut în viață timp de treizeci și patru de ani, la sfârșitul cărora Institutul Rockefeller a fost convins că acesta va putea fi menținut în viață la nesfârșit, și a decis să pună capăt experienței.

Să examinăm acum lista pe care ați făcut-o. Ce procentaj de alimente bogate în apă conține? 70%? Mă îndoiesc. 50%? 25%? 15%? Atunci când pun această întrebare la seminariile mele, cifra pe care o obțin de la majoritatea oamenilor variază în jur de 15-20%. Și această cifră este, incontestabil, mai ridicată decât cea a mediei populației americane. Or, aflați că cifra de 15% este sinucigașă. Dacă nu mă credeți, consultați statisticile cu privire la cancer și la bolile cardio-vasculare; consultați și lista alimentelor interzise de National Academy of Sciences și verificați cantitatea de apă conținută în aceste alimente.

Gândiți-vă la cele mai mari creaturi de pe planetă: elefanți, girafe, cai, gorile etc. Ce mănâncă ele? Fiind ierbivore, nu se hrănesc decât cu alimente bogate în apă. Or, ierbivorele trăiesc mai mult decât carnivorele. Dacă ați mânca produse uscate și moarte, cu ce ați semăna? Nu glumesc decât pe jumătate. O construcție nu poate fi mai solidă și mai remarcabilă decât elementele care o alcătuiesc. La fel se petrec lucrurile în cazul organismului

dumneavoastră. Dacă vreți să rămâneți în viață, consumați o hrană plină de viață. Este chiar atât de simplu. Cum să vă asigurați că 70% din alimentația dumneavoastră este compusă din produse bogate în apă? Este foarte ușor. Aveți grijă, începând din acest moment, să mâncați salată la fiecare masă. Înlocuiți dulciurile cu fructe, pentru a vă tăia foamea. Veți vedea cât vă veți simți de bine!

Al treilea principiu este legea combinării alimentelor. Acum câtva timp, un medic cu numele de Steven Smith își sărbătorea cea de-a o suta aniversare. Când a fost întrebat ce îi permisese să trăiască atât de mult, el a răspuns: „Aveți grijă de stomacul dumneavoastră în timpul primilor cincizeci de ani din viață, și el va avea grijă de dumneavoastră în următorii cincizeci". Nu s-a spus niciodată ceva mai corect.

Mulți mari savanți au studiat combinarea alimentelor. Cel mai cunoscut dintre ei este doctorul Herbert Shelton. Dar știți cine a fost primul care a studiat această chestiune în profunzime? Ivan Pavlov, care este cunoscut mai ales pentru lucrările sale fundamentale cu privire la reacțiile la stimuli. Diverși specialiști au făcut din combinarea alimentelor o știință foarte complicată, dar ea este, de fapt, un subiect foarte simplu: anumite elemente nu trebuie să fie mâncate în același timp cu altele. Diferitele categorii de alimente necesită sucuri digestive diferite, iar sucurile digestive nu sunt toate compatibile.

De exemplu, mâncați în același timp carne și cartofi? Brânză și pâine? Lapte și fulgi de cereale? Pește și orez? Și, dacă v-aș spune că toate aceste combinații sunt pe de-a-ntregul distructive pentru organismul dumneavoastră și că vă lipsesc de energie, ați spune, fără îndoială, că am fost rezonabil până acum, dar că acum mi-am pierdut capul.

Lăsați-mă să vă explic de ce aceste combinații sunt distructive și cum ați putea să economisiți o mare cantitate de energie nervoasă pe care o irosiți. Alimentele diferite se digeră în mod diferit. Alimentele pe bază de amidon (orezul, pâinea, cartofii etc.) necesită un mediu digestiv bazic, care este furnizat la început, în salivă, de enzima numită ptialină. Alimentele pe bază de proteine (carnea, lactatele, nucile, semințele etc.) necesită un mediu digestiv acid – acid clorhidric și pepsină.

Or, o lege chimică spune că două medii opuse (acid și bazic) nu acționează în același timp. Ele se neutralizează unul pe celălalt. Dacă absorbiți proteine împreună cu amidon, digestia este îngreunată, dacă nu complet întreruptă. Alimentele nedigerate devin un mediu propice pentru bacterii, care le fac să fermenteze și le descompun, provocând tulburări digestive și gaze.

Combinațiile de alimente incompatibile vă fură energia, și tot ceea ce provoacă o pierdere de energie este o potențială cauză de boală. Aceasta

creează un exces de acid, care îngroașă sângele și îi încetinește, deci, circulația prin vase, lipsind organismul de oxigen. Vă amintiți cum vă simțeați plecând de la masa de Revelion de anul trecut? Aveați impresia că vă favorizați circulația sangvină, starea fiziologică, sănătatea? Este acesta mijlocul de a obține ceea ce așteptați de la viață? Știți care este medicamentul cel mai bine vândut în Statele Unite? Altădată, era Valium-ul, un tranchilizant bine cunoscut. Astăzi, este un remediu pentru stomac. Există totuși un mod mai rezonabil de a ne hrăni: să combinăm într-un mod inteligent alimentele pe care le mâncăm.

Iată un punct de reper ușor de reținut: nu mâncați decât un aliment concentrat la o masă. Ce este un aliment concentrat? Este un aliment care nu e bogat în apă. Unele persoane n-au totuși chef să reducă numărul alimentelor concentrate pe care le ingerează. Dacă acesta este cazul dumneavoastră, puteți face măcar următorul lucru: să evitați să mâncați hidrați de carbon (amidon) și proteine la aceeași masă. Nu mâncați carne și cartofi în același timp. Și, dacă nu puteți să vă lipsiți de nici una dintre ele, mâncați carne la prânz și cartofi seara. Nu e chiar atât de greu, nu? Puteți foarte bine să mergeți în cel mai bun restaurant din lume și să spuneți: „O să iau un antricot, dar fără cartofi prăjiți; în locul lor, o să-mi dați o salată bună și legume verzi fierte la aburi". Asta nu va ridica nici o problemă: alimentul pe bază de proteine se va combina foarte bine cu salata și cu legumele verzi, pentru că sunt alimente bogate în apă. Ați putea astfel să comandați cartofi la cuptor fără antricot, și să luați pe lângă aceștia o salată mare și legume verzi fierte la aburi. Credeți că veți pleca de la masă fără să vă fi potolit foamea? Cu siguranță, nu va fi așa.

Vă treziți obosit dimineața, chiar după ce ați dormit șapte sau opt ore? Știți de ce? Pentru că, în timp ce dormiți, organismul dumneavoastră face ore suplimentare pentru a digera combinațiile de alimente incompatibile pe care le-ați introdus în stomac. La mulți oameni, digestia cere mai multă energie nervoasă decât majoritatea celorlalte activități. Atunci când alimentele sunt combinate la întâmplare, digestia poate dura opt, zece, doisprezece, paisprezece ore și, uneori, chiar mai mult. Atunci când sunt combinate convenabil, organismul își poate face treaba eficient, iar digestia durează, în medie, trei-patru ore, și nu aduce deci după sine irosirea energiei[1].

Există o lucrare excelentă care tratează serios această chestiune, și anume *Food Combining Made Easy (Combinarea fără probleme a alimentelor)*, a doctorului Herbert Shelton. Foștii mei asociați, Harvey și Marilyn Diamond, au scris și ei o carte excelentă, intitulată *Fit for Life (În formă*

1. După o masă corect alcătuită, trebuie să așteptați cel puțin trei ore și jumătate înainte de a mânca din nou.

pentru viață). Este o lucrare foarte bogată în rețete minunate de mâncăruri combinate în mod convenabil. Ca să aveți o idee generală despre această chestiune, ne vom raporta la rezumatul de mai jos:

1. Nu combinați niciodată proteine și hidrați de carbon.
2. Puteți combina salată verde cu proteine, hidrați de carbon și grăsimi.
3. Grăsimea inhibă digestia proteinelor. Dacă doriți să mâncați ceva gras cu proteine, mâncați în același timp o salată, care va anula efectul lor de inhibiție reciprocă asupra digestiei.
4. Nu consumați niciodată lichid în timpul sau imediat după masă.

Să trecem la cel de-al patrulea principiu: legea consumului controlat. Adorați mâncarea? Și eu. Vreți să știți cum să mâncați mult? Atunci, ascultați-mă pe mine: mâncați puțin. Astfel veți trăi destul de mult timp ca să mâncați mult.

Una după cealaltă, cercetările medicale au demonstrat același lucru. Cel mai sigur mijloc de a mări durata vieții unui animal este reducerea cantității de hrană pe care o consumă. Doctorul Clive McCay a condus o cercetare celebră cu acest subiect, la Universitatea Cornell. Pentru experiența sa, a luat niște șobolani de laborator și le-a redus ratia alimentară la jumătate. Astfel le-a dublat longevitatea. Un studiu complementar condus de doctorul Edward Masaro, la Universitatea Texas, a furnizat rezultate și mai interesante. Masaro lucra cu trei grupuri de șobolani: un grup care mânca după dorință, un grup a cărui ratie alimentară era redusă cu 60%, și un al treilea grup, care putea mânca atât cât vroia, dar al cărui aport proteinic fusese redus la jumătate. Care a fost rezultatul? După 810 zile, doar 13% din primul grup erau încă în viață, față de 97% din al doilea și 50% din al treilea.

Ce se poate conchide de aici? După doctorul Ray Walford, celebrul cercetător de la Universitatea California din Los Angeles: „Subalimentația este singura metodă cunoscută de noi care să întârzie sistematic procesul de îmbătrânire și care să prelungească durata vieții la animalele cu sânge cald. Aceste cercetări sunt, fără îndoială, valabile pentru om, căci ele au dat aceleași rezultate la toate speciile studiate până în prezent[1]". Ele au arătat că degradarea fiziologică, deci degradarea normală a sistemului imunitar, era clar întârziată printr-o reducere a alimentației. Ideea este deci simplă: mâncați mai puțin, veți trăi mai mult[2]. Sunt și eu ca mulți alți oameni: ador mâncarea. Este, într-adevăr, o desfătare. Dar aveți grijă ca această desfătare să

1. După revista *Awake*, „Informational News", 22 decembrie 1982, p. 3.
2. Momentul în care mâncați este, și el, foarte important. E mai bine să nu mâncați chiar înainte de a vă culca. Există un obicei foarte bun pe care trebuie să-l căpătați, și anume să nu mâncați nimic altceva decât fructe după ora nouă seara.

nu vă sape mormântul. Dacă aveți chef să mâncați cantități enorme de hrană, puteți s-o faceți. Asigurați-vă, numai, că e vorba de hrană bogată în apă. Puteți să mâncați mult mai multă salată decât carne și să rămâneți în formă și sănătos.

Al cincilea dintre principiile noastre este cel al consumului adecvat de fructe. Fructele sunt cel mai bun aliment care există. Digerarea lor cere puțină energie, și ele aduc multe beneficii organismului, în schimb. Singurul aliment cu care se hrănește creierul este glucoza. Or, fructele conțin în principal fructoză (care se transformă cu ușurință în glucoză) și sunt, cel mai adesea, alcătuite din 90-95% apă. Ele reprezintă deci un aliment totodată hrănitor și drenant.

Singura problemă cu fructele este că majoritatea oamenilor nu știu cum să le mănânce. Fructele trebuie mâncate întotdeauna pe stomacul gol. De ce? Pentru că nu sunt decât parțial digerate în stomac și sunt digerate mai ales în intestinul subțire. Așadar, fructele sunt astfel făcute încât traversează stomacul în câteva minute și ajung în intestinul subțire, unde își eliberează glucidele. Dar, dacă în stomac există carne sau cartofi, fructele sunt prinse acolo și încep să fermenteze. Ați mâncat vreodată pepene la desert, după o cină copioasă, și ați avut probleme de la pepene toată noaptea? Asta din cauză că n-ați mâncat pepenele cum trebuie, adică pe stomacul gol.

Cel mai bun mod de a mânca fructe este sub formă de fructe proaspete sau de sucuri din fructe stoarse proaspăt. Nu vă place sucul de fructe la cutie sau îmbuteliat? Nu e nimic uimitor în asta. În majoritatea cazurilor, acest suc a fost încălzit în momentul ambalării, și a devenit acid. Vreți să cumpărați lucrul cel mai util cu putință? Aveți o mașină? Vindeți-o și cumpărați-vă un aparat de preparat suc. Vă va duce mult mai departe! Puteți să consumați un suc așa cum ați consuma fructul însuși, pe stomacul gol. Dar sucul este digerat atât de repede, încât puteți lua masa cu cincisprezece sau douăzeci de minute mai târziu.

Nu sunt singurul care afirmă asta. Doctorul William Castillo, director al celebrului Centru Framington, specializat în cercetările cu privire la bolile cardiace, apreciază că fructele sunt cel mai bun aliment pe care-l putem mânca pentru a preveni tulburările cardiace. El spune, într-adevăr, că fructele conțin bioflavinoide, care împiedică îngroșarea sângelui și sufocarea arterelor. De asemenea, ele întăresc capilarele. Or, fragilitatea vasculară lasă deseori cale liberă pentru hemoragiile interne și crizele cardiace.

Acum câtva timp, am avut o discuție cu un alergător de maraton, cu ocazia unuia dintre seminarele despre sănătate pe care le organizez. Era o persoană sceptică de la natură, dar a acceptat să încerce să mănânce fructele așa cum îl sfătuiam. Știți ce s-a întâmplat? Și-a îmbunătățit timpul cu

nouă minute și jumătate. A văzut cum timpul său de recuperare s-a redus la jumătate și s-a calificat pentru maratonul de la Boston pentru prima dată în viață. Aș mai vrea să vă semnalez un ultim lucru cu privire la fructe: cu ce aliment trebuie să se înceapă ziua? Din ce trebuie să fie compus micul dejun? Credeți că este o idee bună să săriți din pat și să vă îmbuibați organismul cu o cantitate enormă de hrană, pe care o veți digera toată ziua? Nu, bineînțeles că nu.

Aveți nevoie de un aliment ușor de digerat, care să vă furnizeze imediat fructoză și care să vă curețe organismul. Prin urmare, între momentul în care vă treziți și prânz, nimic altceva nu va trebui să treacă dincolo de buzele dumneavoastră, în afară de fructe și suc din fructe. Dacă hotărâți să vă lăsați de cafea și de toate porcăriile cu care vă încărcați stomacul încă de dimineața, veți simți o energie nouă, o vitalitate pe care nu v-ați fi putut-o imagina. Încercați, începând de mâine, pentru zece zile, și veți constata dumneavoastră însivă rezultatele.

Al șaselea principiu al sănătății privește mitul proteinelor. Ați auzit deja, fără îndoială, spunându-se că, dacă repetăm o minciună gogonată cu destulă tărie și destul de multă vreme, ajungem să fim crezuți, nu? De exemplu: CÂTĂ ENERGIE-ȚI DĂ O FRIPTURĂ! Totuși, niciodată n-a fost rostită o minciună mai mare decât această idee, după care omul are nevoie de un procentaj mare de proteine pentru a rămâne sănătos.

Există șanse mari să fiți chiar foarte atent la cantitatea de proteine pe care le consumați. Și de ce? Pentru că încercați să dobândiți mai multă energie... Pentru că aveți nevoie de proteine pentru a vă păstra rezistența... Pentru că doriți să vă întăriți oasele... Or, în fiecare dintre aceste cazuri, excesul de proteine are exact efectul contrar.

Să încercăm să găsim formula care arată cantitatea de proteine de care aveți într-adevăr nevoie. Când credeți că avem cea mai mare nevoie de proteine? Atunci când suntem copii, îmi veți spune. Or, mama-natură ne furnizează un aliment, laptele matern, care îi oferă copilului tot ce îi trebuie. Ghiciți care este proporția de proteine din laptele matern. 50%? 25%? 10%? Sunteți încă departe de adevăr. Laptele matern conține 2,38% proteine la naștere și procentajul acestora scade la o cifră între 1,2 și 1,6% după șase luni. Asta-i tot. De unde vine deci această idee că oamenii au nevoie de cantități enorme de proteine?

Nimeni nu are, de fapt, o idee exactă despre cantitatea de proteine de care are nevoie. După ce a studiat nevoile omului cu privire la proteine timp de zece ani, doctorul Mark Hegstead, fost profesor și specialist în nutriție la Școala de medicină de la Harvard, a stabilit că majoritatea oamenilor par să se adapteze la toate regimurile proteinice care li se oferă. Pe deasupra,

chiar și cineva ca Frances Lappé, care a scris *Diet for a Small Planet (Dietă pentru o planetă mică)*, lucrare care, timp de aproape zece ani, a preconizat combinarea legumelor ca mijloc de a găsi aminoacizii indispensabili, recunoaște astăzi că se înșelase, că oamenii nu au nevoie să combine proteinele și că, într-un regim vegetarian relativ echilibrat, se găsește cantitatea de proteine de care avem nevoie. National Academy of Sciences apreciază că americanul mediu adult, de sex masculin, are nevoie de 56 de grame de proteine pe zi. Într-un raport al Uniunii Internaționale a Științelor Nutriției, citim că, de la o țară la alta, nevoile cotidiene oficiale de proteine la adultul de sex masculin variază între 39 și 110 grame pe zi. Prin urmare, cine se poate lăuda că știe într-adevăr care este cantitatea necesară? De ce am avea nevoie de atâtea proteine? Fără îndoială, pentru a le înlocui pe cele care le pierdem. Or, nu pierdem decât o cantitate mică de proteine, prin excremente și transpirație. Atunci, de unde provin aceste cifre?

Ne-am adresat specialiștilor de la National Academy of Sciences și i-am întrebat cum ajunseseră la această cifră de 56 de grame. De fapt, propriile lor publicații nu dau decât cifra de 30 de grame, dar recomandă 56. De altfel, ei spun și că excesul de proteine obosește sistemul urinar și provoacă oboseala. Așadar, de ce recomandă mai mult decât cred ei înșiși că e necesar? Aștept încă un răspuns satisfăcător. Ne-au răspuns doar că altădată recomandau 80 de grame, dar că, atunci când s-au hotărât să micșoreze această cifră, s-au lovit de un protest general. Din partea cui? Dumneavoastră, personal, v-ați plâns? Doar dacă n-o fi vorba de mine?! Mi se pare puțin probabil. Nu, aceste proteste veneau de la cei foarte interesați, care își obțin profiturile din vânzarea produselor alimentare bogate în proteine.

Care este cea mai bună idee publicitară din lume? Să-i faci pe oameni să creadă că vor muri dacă nu consumă produsul tău. Este exact ceea ce s-a întâmplat cu proteinele. Să examinăm chestiunea mai îndeaproape. Ce trebuie să credem despre ideea că avem nevoie de proteine pentru a ne reface energia? Ce furnizează energie organismului nostru? Mai întâi și mai întâi, glucoza, care provine din fructe, din legume și din cerealele încolțite. Apoi, amidonul. Și, în sfârșit, grăsimea. Ultimul lucru din care obține organismul energie sunt proteinele. Cam atât despre mit. Și ideea că proteinele ne măresc rezistența? E falsă. Excesul de proteine creează în organism un exces de azot, care este o cauză a oboselii. Partizanii culturismului care se îmbuibă cu proteine nu se disting prin aptitudinea lor de a alerga un maraton. Sunt prea obosiți. Cât privește ideea că proteinele întăresc oasele, este la fel de falsă. Lucrurile stau exact pe dos. Excesul de proteine a fost întotdeauna una dintre cauzele osteoporozei – ramolirea și slăbirea oaselor. Oasele cele mai solide din lume sunt cele ale vegetarienilor.

Aș putea să vă dau o sută de motive care explică de ce consumarea cărnii cu scopul de a absorbi proteine este cel mai rău lucru pe care-l puteți face. De exemplu, unul dintre subprodusele metabolismului proteinelor este amoniacul. Dar aș vrea să insist mai ales în două privințe. Mai întâi, carnea conține o proporție mare de acid uric. Acidul uric este unul dintre deșeurile care rezultă din activitatea celulară. Rinichii filtrează acidul uric din sânge și îl trimit în vezică, de unde este eliminat împreună cu ureea, sub formă de urină. Dacă acidul uric nu este extras repede și complet din sânge, el se acumulează în țesuturi și sfârșește prin a provoca gută sau calculi, fără a mai vorbi de efectele pe care le produce asupra rinichilor. Se descoperă, în general, la subiecții atinși de leucemie, proporții ridicate de acid uric în sânge. O felie de carne de mărime mijlocie conține 0,9 grame de acid uric. Or, organismul nu este capabil să elimine decât 0,5 grame pe zi. Pe deasupra, știți de unde provine gustul cărnii? De la acidul uric, provenind de la animalul mort pe care-l consumați. Dacă nu credeți, încercați să mâncați carne de animal ucis după ritul kasher, înainte să fie condimentată. Cum aceasta este golită de sânge în momentul tăierii animalului, ea este aproape în întregime lipsită de acidul uric. Dumneavoastră, care adorați carnea gustoasă, vreți într-adevăr să ingurgitați acest acid care, în mod normal, este eliminat în urina animalului?

În plus, în carne mișună bacteriile de putrefacție, bacterii care se înmulțesc în intestinul gros. Așa cum explică doctorul Jay Hoffman, în cartea sa *The Missing Link: Food Chemistry in Its Relationship to Body Chemistry (Zaua lipsă: Chimia alimentară în raportul ei cu chimia corpului omenesc)*: „Atunci când animalul este viu, procesul de osmoză din colon împiedică bacteriile de putrefacție să pătrundă în animal. Atunci când a murit, procesul osmotic se întrerupe și bacteriile traversează peretele colonului, pentru a invada carnea animalului. E ceea ce frăgezește carnea". Veți observa împreună cu mine că, pentru a fi consumabilă, carnea trebuie să îmbătrânească, dar că ceea ce o face să îmbătrânească și o frăgezește sunt bacteriile de putrefacție.

Iată ce spun alți specialiști în legătură cu bacteriile din carne: „Bacteriile cărnurilor au caracteristici identice cu cele ale bălegarului, și ele sunt mai numeroase în unele cărnuri decât în bălegarul proaspăt. Toate cărnurile sunt infestate cu bacterii în cursul tăierii și numărul lor crește o dată cu conservarea cărnii[1]".

Asta vreți să mâncați?

1. A.W. Nelson, bacteriolog la Battle-Creak Sanitarium & Hospital, după un articol al doctorului J.M. Kellog, apărut în 1930, în *Annual Proceeding*.

Dacă țineți neapărat să mâncați carne, iată ce trebuie să faceți. Mai întâi, trebuie s-o luați de la o sursă igienică de aprovizionare (atât cât se poate, știind că totuși veți ingurgita acid uric și germeni de putrefacție) – de la un furnizor care garantează cel puțin că nu conține hormoni de creștere, nici DES (di-etil-stilbestrol), nici vreuna dintre zecile de substanțe toxice cu care sunt hrănite vitele. În al doilea rând, nu mâncați carne decât o dată pe zi. Dacă mâncați mai multă, aproape sigur vă veți supraîncărca organismul. Și, în al treilea rând, n-o mâncați cu orice, pentru a evita să o ingurgitați în același timp cu hidrați de carbon, ceea ce ar mări și mai mult pagubele.

Nu spun că mulțumindu-vă să suprimați carnea din alimentația dumneavoastră veți fi sănătos, nici că nu putem fi sănătoși dacă mâncăm carne. Ar fi fals, în ambele cazuri. Există mulți oameni care consumă carne și care sunt mai sănătoși decât unii dintre vegetarieni, pentru că unii vegetarieni au tendința să creadă că, din moment ce nu consumă carne, pot mânca orice. Nu e deloc ceea ce recomand eu.

Dar trebuie să știți că ați putea fi mai sănătos și mai fericit decât sunteți, dacă hotărâți să nu mai mâncați carnea altor viețăți. Știți ce aveau în comun Pitagora, Socrate, Platon, Aristotel, Leonardo da Vinci, Newton, Voltaire, Thoreau, Bernard Shaw, Benjamin Franklin, Edison, doctorul Schweitzer și Mahatma Gandhi? Toți erau vegetarieni. Sunt niște modele remarcabile, nu?

Sunt mai bune produsele lactate? Într-un fel, sunt și mai rele. Fiecare rasă animală dă un lapte care conține o proporție adecvată de elemente adaptate creșterii sale. Ingerarea laptelui altor animale, inclusiv a laptelui de vacă, ridică diverse probleme. De exemplu, hormonii puternici de creștere conținuți în laptele de vacă trebuie să facă vițelul să treacă de la greutatea de patruzeci și cinci de kilograme, de la naștere, la greutatea sa adultă, de cinci sute de kilograme, în doi ani. Comparativ, bebelușul nou-născut cântărește trei-patru kilograme la naștere și nu atinge cele cincizeci-o sută de kilograme (greutatea sa adultă) decât cu douăzeci și unu de ani mai târziu. Efectul pe care îl produce laptele la populațiile umane este un subiect foarte controversat. Doctorul William Ellis, mare specialist în produse lactate și în acțiunea lor asupra sângelui, consideră că, dacă vrem să avem alergii, trebuie să bem lapte. Motivul pentru aceasta, spune el, este că sunt puțini adulții care reușesc să metabolizeze proteinele conținute în lapte. Principala proteină din laptele de vacă este caseina, care este elementul necesar metabolismului bovinelor pentru ca ele să fie sănătoase. În schimb, omul nu are nevoie de cascină. După lucrările lui Ellis, bebelușii, ca și adulții, au probleme cu digerarea caseinei. Fie și numai la bebeluși, cel puțin 50% din cazeină nu este digerată. Aceste proteine parțial digerate intră deseori în

sânge și irită țesuturile, creând o sensibilitate la alergene[1]. În cele din urmă, ficatul trebuie să extragă aceste proteine parțial digerate, ceea ce, la rândul său, reprezintă o povară suplimentară pentru întreg sistemul excretor, și mai ales pentru ficat. În schimb, lactalbumina, principala proteină din laptele uman, este ușor de digerat pentru oameni. Cât privește ideea că trebuie să se bea lapte pentru calciul pe care-l conține acesta, ea îl face pe Ellis să spună că, după ce examinase prelevările sangvine de la 25.000 de persoane, a constatat că cele care beau trei, patru sau cinci pahare de lapte pe zi aveau cea mai mică proporție de calciu în sânge.

După părerea lui Ellis, dacă vă temeți de carențele de calciu, nu aveți decât să mâncați legume verzi, susan sau nuci – alimente care sunt, toate, foarte bogate în calciu și ușor de asimilat. Este, de asemenea, important de observat că, dacă consumați prea mult calciu, poate să se acumuleze în rinichi și să formeze calculi. Astfel, pentru ca concentrația de calciu în sânge să rămână relativ joasă, organismul respinge 80% din calciul pe care îl absorbim. Așa cum spuneam mai sus, există și alte surse de calciu decât laptele. De exemplu, tulpinile și frunzele de nap, în aceeași cantitate cu laptele, conțin de două ori mai mult calciu decât acesta. Dacă nu vă plac tulpinile și frunzele de nap, încercați pâinea integrală. Aceasta conține, în aceeași cantitate ca și laptele, pe jumătate calciu cât acesta. Și, în orice caz, după numeroși specialiști, preocupările oamenilor cu privire la calciu sunt, în majoritatea cazurilor, nefondate.

Care este principalul efect al laptelui asupra organismului? El se transformă într-o depunere generatoare de mucus, care se întărește și blochează tot ce se lipește de ea în intestinul subțire, jenând foarte mult funcțiile organismului. Și brânza? Nu este decât lapte concentrat. Știți, într-adevăr, că e nevoie de circa cinci litri de lapte pentru a fabrica o livră (aproape jumătate de kilogram) de brânză. Proporția de grăsime pe care o conține ar fi un motiv suficient pentru a-i limita consumul. Dacă nu vă puteți lipsi de brânză, mâncați puțină și tăiați-o în bucăți mici, puse într-o salată mare, ca să consumați în același timp un aliment bogat în apă. Știu că toate astea vi se par îngrozitoare, știu că adorați brânza fermentată și mâncărurile gratinate... Și iaurtul? E la fel de rău. Înghețatele? Nu vă vor ajuta prea mult să vă simțiți în plină formă. Puteți totuși să nu renunțați la acest gust și la această consistență minunată; dacă puneți niște banane congelate într-un mixer, puteți obține un preparat care va avea același gust și aceeași consistență ca o înghețată, dar care va fi și hrănitor.

1. (Substanțe) care provoacă o stare alergică (n. tr.).

Eram eu însumi așa cum, poate, sunteți dumneavoastră astăzi. Adoram pizza. N-aș fi crezut că pot să mă lipsesc de ea. Dar, de când am făcut asta, mă simt atât de bine, încât nu există o șansă la un milion să încep din nou să mănânc pizza. A încerca să vă fac să înțelegeți diferența ar fi ca și cum aș lăuda parfumul unui trandafir față de cineva care nu l-a simțit niciodată. Poate că ar trebui să încercați să simțiți parfumul acestui trandafir pentru a putea să-i apreciați valoarea. Încercați, de exemplu, să suprimați laptele și să reduceți cantitatea celorlalte produse lactate pentru treizeci de zile, și vedeți care sunt efectele pe care le resimțiți în corpul dumneavoastră.

Poate că vi se pare că am atacat deja destule tabuuri. Și totuși voi mai ataca unul, și acesta va fi cel de-al șaptelea și ultimul principiu de sănătate al meu: reducerea sau eliminarea dependenței față de vitamine și alte complemente alimentare. În zilele noastre, în numele vieții sănătoase și naturale, milioane de persoane absorb zilnic flacoane întregi de pastile numite „vitamine". Or, dacă găsim în alimente toate elementele nutritive de care avem nevoie, așa cum au dovedit numeroase cercetări, de ce să vrem să extragem forțe vitale dintr-o sursă biologic inactivă? Pretind că, dacă sunteți capabil să vă conduceți mintea și corpul, și dacă-i furnizați organismului dumneavoastră elementele nutritive de bază, complementele nu sunt necesare. Numeroși specialiști cred chiar că aceste complemente alimentare sunt inutile și, în anumite cazuri, nocive. În plus, trebuie să observăm că foarte adesea sunt fabricate de laboratoare care vând medicamente. Ați încercat vreodată să sfărâmați o pastilă de vitamine? Multe sunt tari ca piatra. Credeți că organismul dumneavoastră e în stare de minuni? Și întrebați-l pe un specialist în bolile colonului ce se întâmplă cu vitaminele dumneavoastră. Vă va răspunde că multe dintre ele ies din organism exact sub aceeași formă în care au intrat în el.

Să ne gândim logic la această chestiune. Dacă îi scot inima unui individ, la ce va sluji acest organ în afara sistemului căruia îi aparține? Este o parte dintr-un întreg; nu este un întreg în sine. De aceea, de ce să luăm o pilulă de vitamina C, care nu mai există sub formă naturală? Nu mai este legată de sistemul sinergic care se numea fruct sau legumă înainte ca ea să fie separată de acesta. Credeți într-adevăr că, dacă înghițiți această pilulă, vitamina va avea același efect, sub această formă disociată? Nu prea pare logic. În plus, pastilele de vitamine sunt aglomerate cu ajutorul unor substanțe ca amidonul de grâu. Majoritatea oamenilor care-și iau sănătatea în serios n-ar absorbi niciodată în mod voluntar o asemenea substanță...

Dar există ceva și mai rău: proteinele concentrate sub formă de pudră. O dată ce v-ați introdus așa ceva în stomac, ce credeți că tipă organismul dumneavoastră? E simplu: „Lipsește ceva din șmecheria asta: apa. Ce vreți să fac cu toate proteinele astea?"

Știți unde să găsiți cifrele despre nevoile sau carențele de vitamine? Citiți cartea doctorului David Reuben, *Everything You Always Wanted to Know About Nutrition (Tot ce ați vrut vreodată să aflați despre alimentație)*. Acesta arată cum sunt manipulate, deformate și vândute studiile și cifrele despre nevoile de vitamine. Este o lucrare foarte utilă pentru oricine vrea să audă și altă opinie despre nevoile de vitamine și eficacitatea acestora.

Iată cum descrie Reuben mecanismul general de comercializare a vitaminelor:

„Alegeți un minunat produs chimic, brodați o minunată poveste romantică în jurul lui... «În fiecare dimineață, trezindu-se, Isadora...», adunați câteva articole științifice scrise la comandă pentru a explica cât de esențial este produsul, apoi vindeți-l la un preț cam de zece mii de ori mai mare decât cel de cost. Și astfel unii nutriționiști eminenți povestesc că este absolut indispensabil să se mănânce carne, pentru a se evita carențe «periculoase» de vitamina B12. Împing, chiar, prostia până la a spune că vegetarienii sunt aproape morți, pentru că regimul lor nu conține vitamina B12. Iată o știre care trebuie să-i lase cu gura căscată pe cinci sute de milioane de hinduși, dat fiind că majoritatea dintre ei nu mănâncă nici carne, nici produse animale pe parcursul întregii lor vieți (cu excepția laptelui matern). Or, religia hindusă există de foarte mult timp (între 1400 și sec. al VII-lea î. Hr., în ceea ce privește vedismul). Carențele de vitamina B12 sunt aproape necunoscute pentru vegetarieni, la fel cum le sunt necunoscute diversele nimicuri cum ar fi cancerul de colon, crizele cardiace, diabetul și alte semne de progres «științific».

Suntem învățați să renunțăm la bunul nostru simț și să avem încredere în specialiști, căci ei se pricep. Dar a avea încredere în specialiști riscă să vă coste mult. Vitamina fiind o substanță atât de importantă, vă dați seama prea bine că nu poate fi ieftină. O formulă care place mult în acest moment se prezintă sub formă de comprimate de cinci micrograme, care sunt vândute la un preț corespunzând cu patru milioane de dolari kilogramul!"

Luați vitamina C? Fără îndoială. Și din ce motiv? În principal, din cauza unui om, Linus Pauling, laureat al Premiului Nobel. Pauling și-a expus teoria în favoarea vitaminei C într-un articol care a fost refuzat de *Journal of the American Medical Association*, iar apoi publicat, în 1976, de *Medical Tribune*. Pauling s-a ocupat de zece studii, dintre care unele afirmau că vitamina C nu are efect. Analizându-le, a reușit să le facă să spună că vitamina C diminua cazurile de boală cu 36%. A adăugat la acestea alte două studii, care i-au permis să mărească această cifră la 40%. Nu-i rău deloc, nu? Dar alți medici au trecut în revistă toate studiile despre vitamina C realizate între 1932 și 1974, și au descoperit că nu avea efect în prevenirea sau vindecarea guturaiului.

Restul descoperirilor lui Pauling sunt și mai lipsite de valoare. El afirmă că vitamina C permite diminuarea șanselor de cancer cu 75% și prelungirea vieții cu opt ani. Nu furnizează nici o referință scrisă în sprijinul spuselor sale, însă există studii care demonstrează contrariul. Asta înseamnă că Pauling se înșală? Asta înseamnă că vitaminele nu au efect? Nu neapărat. Există în această privință mai multe teorii, dintre care unele vă sunt total necunoscute, iar dezbaterea asupra punctului de vedere al acestui „specialist" rămâne deschisă. Trebuie, de asemenea, să ne amintim că orice rezultat obținut prin vitamine poate fi obținut și prin efectul placebo.

Vitaminele sunt deseori vândute ca produse „naturale". Toate produsele care conțin carbon au, într-adevăr, permisiunea legală de a purta această denumire. Și, cum vitaminele sunt deseori fabricate pornind de la derivați ai gudronului de carbon... Dar, dacă într-adevăr căutați produse naturale, nu credeți că primul lucru pe care trebuie să-l faceți ar fi să puneți capăt dependenței dumneavoastră de „pilule"? De ce să nu vă procurați hrana sub „forma ei vie", de la sursă, și de ce să nu vă dirijați activitatea, nu doar respiratorie și mintală, ci și pe cea nutrițională, astfel încât să fiți cât mai sănătos cu putință? Milioane de oameni procedează astfel și trăiesc sănătoși, fără pastile cu vitamine. De ce să nu încercați să vă lipsiți de vitamine timp de o lună și să vedeți cum vă simțiți? Dacă vă dați seama că vă făceau bine, reîncepeți să le luați. Această carte este menită să vă informeze, să vă ofere posibilitatea alegerii și să vă permită să eliminați tot ce nu are efect.

De ce să nu încercați cele șapte principii de sănătate ale mele, înainte de a face judecăți asupra lor? Încercați-le pentru zece zile, pentru treizeci de zile – sau pentru totdeauna –, și vedeți dacă nu simțiți că debordați de energie în tot ceea ce faceți. Aș vrea totuși să adaug un mic avertisment. Dacă începeți să respirați astfel încât să vă stimulați sistemul limfatic și dacă începeți să vă combinați cum se cuvine alimentele și să mâncați 70% produse bogate în apă, ce se va întâmpla? Vă amintiți ceea ce spune doctorul Bryce cu privire la puterea apei? Ați văzut vreodată izbucnind un incendiu într-un imobil care nu are decât câteva ieșiri? Toată lumea se calcă în picioare ca să ajungă la aceste ieșiri. Organismul dumneavoastră funcționează în același fel. Va începe prin a evacua mizeriile care se acumulaseră în el de ani de zile și va investi în aceasta toată noua energie de care dispune acum. Fără îndoială, la început, vă va curge nasul foarte des. Asta înseamnă că aveți guturai? Nu, „ați mâncat guturai", „ați fabricat guturai" ani în șir, din cauza proastelor obiceiuri alimentare pe care le aveați. Și organismul dumneavoastră va dispune, deodată, de energia suficientă pentru ca organele dumneavoastră excretorii să elimine întreg acest exces de deșeuri, care mai înainte se acumulau în țesuturi și în sânge. Unele persoane evacuează chiar atâtea

otrăvuri, încât asta le cauzează o ușoară durere de cap. Trebuie să ia repede o aspirină? Evident că nu! Încercați să eliminați otrăvurile, sau să le absorbiți? Vreți ca tot acest mucus să fie în plămânii dumneavoastră, sau în batistă? Nu-i prea greu de suportat, atunci când am hotărât să facem curățenie după ani de obiceiuri cumplite. Să știți, pe deasupra, că majoritatea indivizilor nu prezintă nici o reacție negativă, și că resimt o senzație copleșitoare de energie și de bună-dispoziție.

Din motive lesne de înțeles, nu voi mai insista în privința regimului alimentar; așa încât am lăsat deoparte numeroase subiecte (grăsimile, uleiurile, zahărul, țigările etc.). Sper numai că acest capitol a putut să vă îmboldească suficient pentru a vă determina să faceți dumneavoastră însivă cercetări în acest domeniu. Dacă doriți mai multe amănunte despre punctul meu de vedere, puteți să vă adresați Institutului Robbins Research, din Del Mar, California, pentru a obține documentație, rețete etc., sau să vă adresați Natural Hygiene Society, ale cărei puncte de vedere le împărtășesc.

Așa cum am văzut, starea noastră fiziologică acționează asupra percepției și comportamentelor noastre. În fiecare zi apar noi dovezi ale faptului că „alimentele", aditivi și produse chimice care ne compun regimul, determină organismul să „stocheze" deșeuri, și că aceste deșeuri stingheresc oxigenarea și afectează procesele electrice, ceea ce aduce după sine tot felul de rele, de la cancer până la... crimă. Am citit de curând o chestie oribilă: regimul unui tânăr delincvent cronic, așa cum îl descrie Alexander Schauss în cartea lui *Diet, Crime and Delinquency (Regim alimentar, criminalitate și delincvență).*

La micul dejun, puștiul mânca cinci boluri cu „Sugar Smacks" pudrate cu zahăr, o chiflă cu lapte și două pahare cu lapte. Își astâmpăra foamea, în cursul dimineții, cu multe jeleuri și trei acadele lungi de douăzeci de centimetri. La prânz, mânca doi hamburgeri, cartofi prăjiți, din nou jeleuri, o porție mică de fasole verde și puțină salată, sau deloc. Lua o gustare compusă din pâine albă și ciocolată cu lapte. La cină, mânca un sandviș cu pâine albă, unt de arahide și dulceață, supă de roșii și un pahar de suc de fructe îndulcit. Mai târziu, tot seara, mai mânca un bol de înghețată, un Mars și bea un pahar cu apă.

Imediat ne vin în minte mai multe întrebări. Ce cantitate de zahăr ar putea să absoarbă în surplus un organism? Ce procentaj din regimul lui alimentar era compus din alimente bogate în apă? Erau combinate alimentele în mod convenabil?... O societate care își crește tineretul cu un regim semănând, măcar cât de cât, cu ceea ce am citit mai sus, își face singură necazuri. După părerea dumneavoastră, „hrana" lui avea vreun efect asupra fiziologiei și, deci, asupra stării și comportamentului său? A pune întrebarea înseamnă a răspunde la ea. La un chestionar, acest adolescent de

paisprezece ani a dat răspunsurile următoare: „După ce am adormit, dacă mă trezesc, nu mai pot adormi la loc." – „Am deseori dureri de cap." – „Am mâncărimi." – „Am probleme cu stomacul și cu intestinul." – „Mă zgârii și mă învinețesc cu ușurință." – „Am amețeli, mă trec sudori reci și am momente de slăbiciune." – „Mi-e foame sau mă simt slăbit dacă nu mănânc adesea." – „Am deseori pierderi de memorie." – „Adaug zahăr aproape la tot ceea ce beau și mănânc." – „Sunt agitat tot timpul." – „Nu reușesc să lucrez repede." – „Sunt nehotărât." – „Mă simt deprimat." – „Mă neliniștesc din orice." – „Mi se întâmplă să nu mai știu ce-i cu mine." – „Mă trec toate apele pentru un «da» și pentru un «nu»." – „Fac din țânțar armăsar și mă înfurii cu ușurință." – „Mi se întâmplă să mi se facă frică." – „Sunt foarte nervos." – „Sunt deosebit de emotiv." – „Plâng fără vreun motiv vizibil."

Vă uimește cumva că acest băiat a luat-o pe calea delincvenței? Din fericire, el și mulți alții au hotărât să-și schimbe comportamentul, nu pentru că au primit pedepse mari cu închisoarea, ci pentru că principala cauză a conduitei lor, a stării lor biochimice, a fost modificată datorită unui regim. Comportamentele delictuale nu sunt doar „în cap". Factorii biochimici acționează asupra stării și, deci, asupra comportamentului. Încă din 1952, James Simmons, decanul Facultății de Sănătate Publică de la Harvard, declara: „Este absolut necesar să se studieze bolile mintale într-o lumină nouă. Nu cumva cheltuim prea mult timp, prea multă energie și prea mulți bani pentru a curăța gropile minții, în vreme ce ar fi mai avantajos să încercăm să descoperim și să eliminăm cauzele biologice specifice ale bolilor mintale?[1]"

Poate că regimul alimentar pe care-l aveți n-a făcut din dumneavoastră un delincvent, dar de ce să nu optați pentru un mod de viață care să vă ajute să fiți în starea fiziologică cea mai fecundă cu putință, aproape tot timpul?

Mă bucur, de mai mulți ani, de o sănătate excelentă. În schimb, fratele meu mai mic a fost mereu obosit și bolnav în această perioadă de timp. I-am vorbit despre asta în mai multe rânduri și, cum observase evoluția sănătății mele în ultimii șapte ani, a avut chef să se schimbe. Dar problema crucială a apărut atunci când a încercat să-și modifice obiceiurile alimentare, căci i se făcea poftă, în mod irezistibil, de alimente nu prea recomandabile. Gândiți-vă o clipă. De unde provin poftele? Mai întâi, ele nu provin de nicăieri, chiar dumneavoastră le creați, prin reprezentările pe care vi le faceți. De acord, majoritatea acestor reprezentări sunt inconștiente. Totuși, pentru a vă afla în starea în care resimțiți o mare poftă pentru cutare aliment, trebuie să creați un anumit tip de reprezentare mintală. Lucrurile nu se petrec de la sine. Pentru orice efect există o cauză.

1. Citat în Alexander Schauss, în *Diet, Crime and Delinquency.*

Pofta fratelui meu – mania lui – era puiul la rotisor. Era de ajuns să treacă cu mașina prin fața uneia dintre sucursalele colonelului Sanders, și aceasta îi aducea imediat în minte amintirea unui pui pe care îl mâncase cu puțin timp înainte. Își imagina senzația pieii crocante (submodalitate chinestezică/gustativă) în gură, se gândea la căldura și la consistența cărnii trecându-i prin gâtlej. Și, cu câteva clipe mai târziu, ideea salatei era dată la o parte, în beneficiul puiului la rotisor! Așadar, într-o bună zi, la puțin timp după ce descoperisem cum să folosesc submodalitățile pentru a provoca schimbarea, a ajuns să-mi ceară să-l ajut să-și țină sub control pofta care nimicea hotărârile sale cu privire la regim. I-am cerut să-și reprezinte mintal degustarea unui pui Kentucky. Imediat i-a lăsat gura apă. Apoi i-am zis să-mi descrie în detaliu submodalitățile vizuale, gustative, auditive și chinestezice ale reprezentării sale interne. Imaginea era situată sus în dreapta, în mărime naturală, animată ca la cinematograf, clară și colorată. Se auzea spunând: „Mmm... ce bun e!", în timp ce mânca. I-am cerut atunci să-și reprezinte alimentul pe care îl ura cel mai mult, lucrul care îi făcea greață doar gândindu-se la el, adică morcovii. (Știam asta pentru că, de fiecare dată când beam un suc de morcovi, îl vedeam cum se înverzește la față.) I-am cerut să-mi descrie în detaliu submodalitățile morcovilor. Nu reușea nici măcar să și-i imagineze. Începea să i se facă greață. Mi-a spus că morcovii se aflau jos în stânga. Imaginea era întunecată, mai mică decât în mărime naturală, fixă, și degaja o impresie de răceală. Reprezentarea sa auditivă se traducea prin: „Mă dezgustă, nu vreau să mănânc așa ceva, îi urăsc". Pe planul submodalităților chinestezice și gustative, resimțea o senzație de moliciune (în general, de prea fiert), de călduț și de putreziciune. I-am cerut să mănânce puțin din ei, în gând. A început să aibă senzații de vomă și mi-a zis că nu putea s-o facă. „Dacă i-ai mânca, ce ai resimți în momentul în care ți-ar coborî pe gât?", l-am mai întrebat, și mi-a zis că ar fi în stare să vomite.

Cum pusesem cât se poate de clar în evidență diferențele de reprezentări dintre puiul la rotisor și morcovi, i-am propus să-și permute senzațiile pentru a facilita schimbarea regimului său alimentar. Mi-a spus: „De acord", însă pe un ton pesimist. L-am făcut atunci să-și permute toate submodalitățile. I-am zis să plaseze imaginea puiului jos în stânga. Am văzut imediat o expresie de dezgust zugrăvindu-i-se pe față. Apoi a micșorat și a întunecat această imagine, a transformat-o într-o vedere fixă și și-a spus: „E dezgustător. Nu vreau să mănânc așa ceva. Urăsc puiul la rotisor.", pe același ton ca în cazul morcovilor. I-am cerut să ia mintal puiul în mâini, să simtă cât de moale este, și să constate ce gust de călduț și de putred are. A început să se simtă rău din nou. I-am cerut să mănânce o bucată din el, și mi-a spus: „nu". De ce? Pentru că, de acum, puiul trimitea creierului său aceleași semnale

ca cele pe care le trimiteau morcovii mai înainte. L-am convins, până la urmă, să mănânce în gând o bucată de pui, și mi-a spus: „O să vomit".

Apoi am procedat invers cu reprezentările sale asupra morcovilor, și a început să-i adore. Chiar în aceeași seară, am mers la restaurant; a comandat morcovi pentru prima dată în viață și i-a găsit delicioși, deși trecusem mai înainte prin fața unuia dintre restaurantele colonelului. Și preferințele lui alimentare nu s-au mai schimbat de atunci.

Am făcut același lucru, în cinci minute, cu soția mea, Becky. Am făcut-o să-și inverseze submodalitățile cu privire la ciocolată – savuroasă, dulce, cremoasă – cu cele ale unuia dintre alimentele care o dezgustau, stridiile – vâscoase, tremurătoare. Nu s-a mai atins de ciocolată după aceea.

Cele șapte principii de sănătate pe care le-am prezentat în acest capitol vă pot servi ca să aveți forma pe care o doriți. Gândiți-vă o secundă și imaginați-vă peste o lună, după ce ați aplicat efectiv aceste principii timp de treizeci de zile. Vedeți persoana care veți fi după ce v-ați modificat starea biochimică datorită hranei și respirației. Ați început (imediat) prin a respira de zece ori încet și profund, lucru care v-a stimulat întregul organism. Ați început să vă simțiți în fiecare zi bine-dispus, vesel și stăpân pe corpul dumneavoastră. Ați început să mâncați alimente bogate în apă, sănătoase, depurative, și ați încetat să mai ingurgitați carne și produse lactate, care vă oboseau și vă otrăveau organismul. Vă culcați acum în fiecare seară cu sentimentul că ați fost întreaga zi pe deplin disponibil pentru a face tot ce voiați. Sunteți acum sănătatea întruchipată și posedați o energie pe care n-ați fi crezut-o niciodată posibilă.

Dacă priviți această persoană și vă place ceea ce vedeți, tot ceea ce vă propun e la îndemâna dumneavoastră! E nevoie doar de puțină disciplină – nu prea multă, pentru că, din momentul în care vă veți fi debarasat de vechile dumneavoastră obiceiuri, nu veți mai avea niciodată chef să vă întoarceți la ele. Pentru orice efort disciplinat, recompensele sunt multiple. Dacă, prin urmare, ceea ce aveți în fața ochilor vă place, treceți la treabă. Începeți chiar de astăzi, și aceasta vă va transforma pentru totdeauna viața.

Cum se făcea că acest puști de douăzeci și cinci de ani, de-abia ieșit de pe băncile școlii, putuse face atâtea lucruri, în atât de puțin timp?

La urma urmei, era un băiat care cu doar trei ani în urmă locuia încă într-o garsonieră de douăzeci de metri pătrați, unde își spăla vasele în cadă.

Cum de acest individ extrem de nefericit, care se considera prea gras și nu prea deștept, care avusese întotdeauna multe probleme în comunicarea cu ceilalti și ale cărui perspective nu păreau în nici un caz încântătoare, devenise bărbatul acesta serios, cât se poate de sănătos, capabil de a conduce, ale cărui posibilități de reușită au ajuns nelimitate?

ISBN 973-8203-31-7

9 789738 203310

49.000 lei